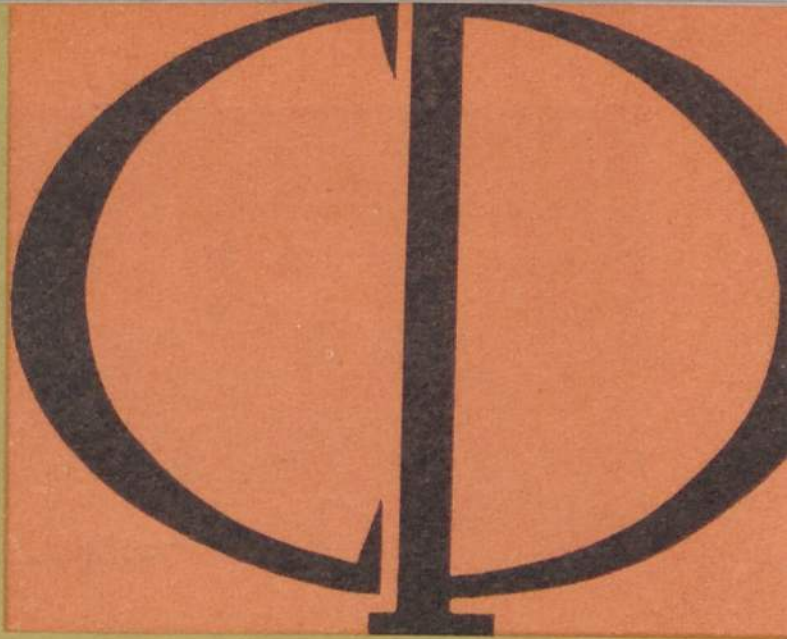
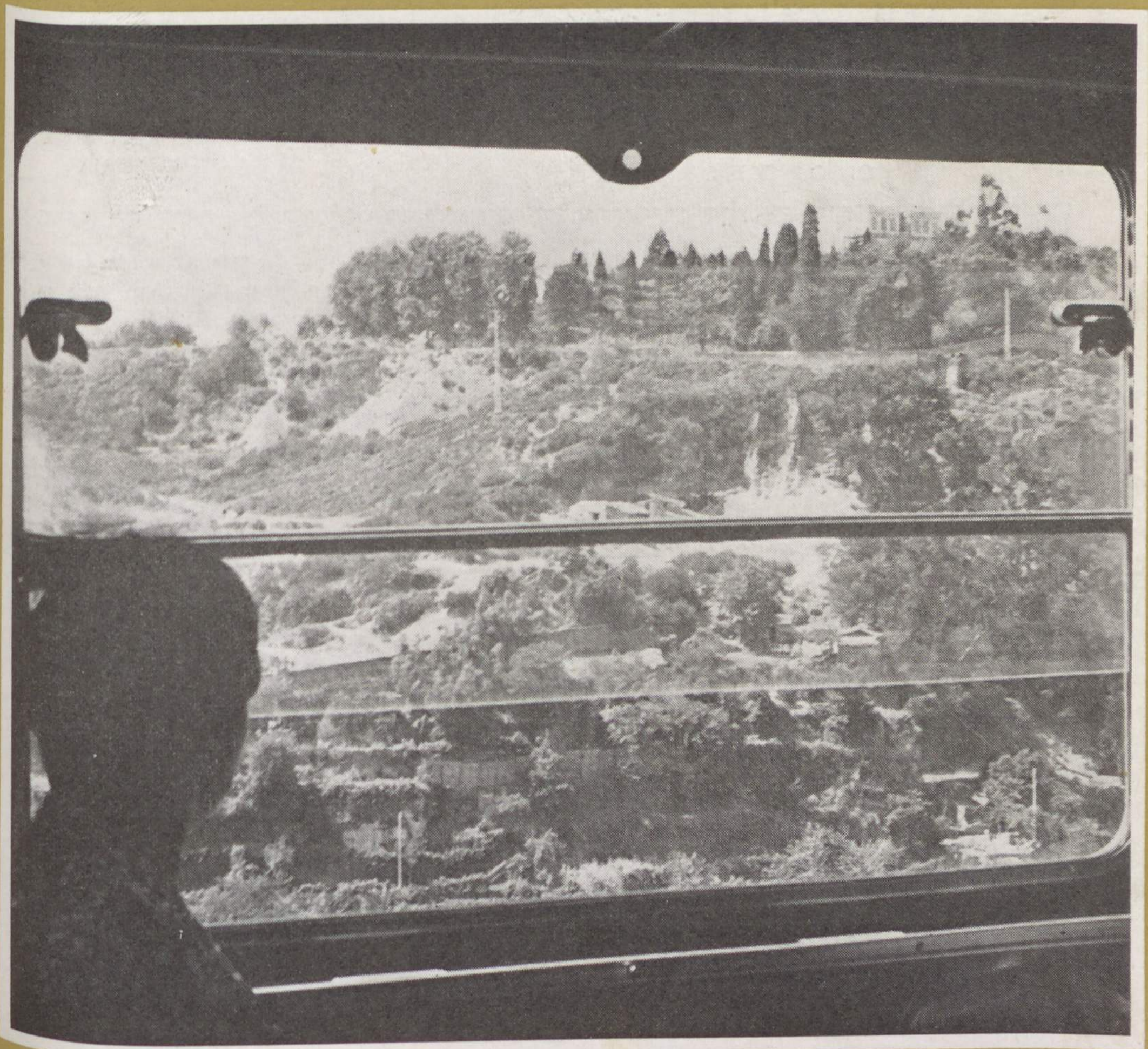


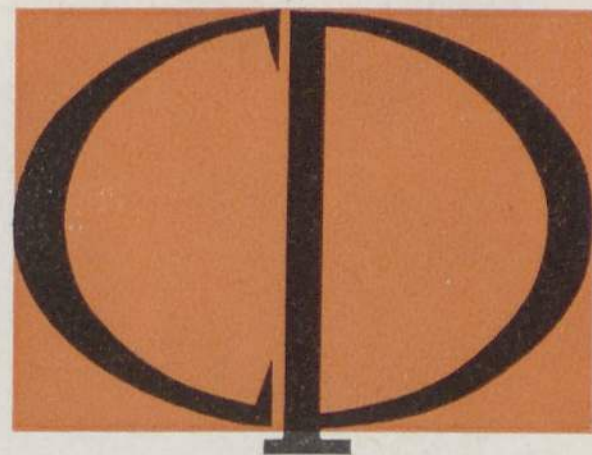
Bole film



507 • SETEMBRO/71



Boletim



FUNDADOR:

ENG. ALVARO DE LIMA HENRIQUES

DIRECTOR:

ENG. JOSÉ ALFREDO GARCIA

EDITOR:

DR. ÉLIO CARDOSO

Propriedade da Companhia dos Caminhos de Ferro Portugueses • Sede: Calçada do Duque, 20 — Lisboa • Composto e impresso nas Oficinas Gráficas da Companhia dos Caminhos de Ferro Portugueses

N.º 507 • Setembro de 1971 • ANO XLIII

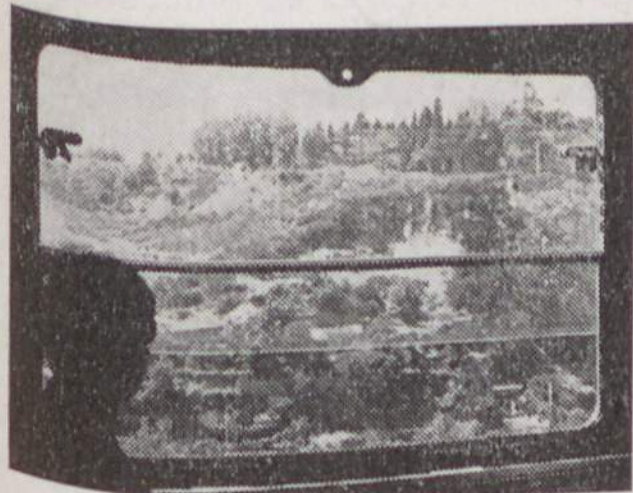
PREÇO 2\$50

PUBLICAÇÃO MENSAL

Sumário

Nota de abertura — A morte de Louis Armand	4
No Entroncamento — A Grande Festa Ferroviária — 1971 ...	5
Técnicas de promoção de vendas — <i>pelo dr. Hermínio Ferreira</i>	9
William Robinson, inventor do circuito de via — <i>pelo eng. Luís Cabral da Silva</i>	13
As oito qualidades de uma boa secretária	14
A derradeira viagem da locomotiva D. Luís — <i>por António Augusto dos Santos</i>	15
Novo Secretário-Geral da U. I. C.	16
Dos Jornais — Informação e Informática	17
Lá por fora	18
Pessoal — Nomeações e promoções	20
Pessoal — Admissões	22
Louvor ao chefe de secção, Francisco Pereira Afonso dos Santos	22
Pessoal — Actos dignos de louvor	23

A janela do comboio...





nota
de
abertura

a morte de LOUIS ARMAND

O inesperado falecimento do académico Louis Armand, secretário-geral da União Internacional dos Caminhos de Ferro, deixou em todos nós a maior consternação.

Desfrutando de um prestígio extraordinário que justamente o impunha à estima e ao respeito de quantos tinham o privilégio de com ele privar, o eng. Louis Armand, era um ferroviário de carreira, que pugnava sempre, nas suas ideias como nos seus anseios, e com o mais estrénuo vigor, por um Caminho de Ferro cada vez melhor e por uma Classe cada vez mais dignificada.

No brilho da sua pena ou no ardor da sua oratória retratavam-se permanentemente a marca inconfundível da sua vasta cultura e do seu exuberante espírito — que faziam dele, como referiu o «Paris-Match», «o homem mais inteligente da França». Como ninguém, Armand, sabia ordenar as ideias com uma elegância literária inexcelável e um rigor matemático metódico que suscitavam as admirações e os aplausos gerais.

Foi director e presidente do Conselho de Administração da S. N. C. F. onde teve a seu cargo a reorganização da Empresa e a reconstituição do parque de material, após a II Guerra Mundial — tarefas que levou a efeito com notável mestria. O seu nome está indissolúvelmente ligado, na história dos Caminhos de Ferro, ao emprego da corrente industrial de 25 000 V e 50 Hz na tracção ferroviária. Foi presidente do «Euroátomo» e um dos principais promotores do esquema da construção do túnel ferroviário sob a Mancha. Grande Oficial da Legião de Honra, combatera na Resistência e fora preso pela Gestapo, sendo condecorado com a Cruz de Guerra. Era membro da Academia de Ciências e laureado pela Academia de Medicina.

É autor de numerosos livros, designadamente os «best-sellers» — Plaidoyer pour l'Avenir (1961) e Le Pari Européen (1968).

Grande amigo de Portugal e dos nossos Caminhos de Ferro — a quem se ficou devendo uma colaboração deveras notável — Louis Armand deixa um vazio difícil de preencher, num momento de particular actividade do organismo internacional que tão bem soube servir e honrar, na continuidade gloriosa das suas tradições.

O fulgor da sua personalidade há-de acompanhar por muito tempo, nos escritos e na memória dos homens, a vida da U. I. C.

NO
ENTRONCAMENTO



O presidente do Conselho de Administração
num momento do seu discurso

a grande FESTA FERROVIÁRIA -1971

Com a assistência dos directores gerais do Trabalho e dos Transportes Terrestres, respectivamente, dr. Cid Proença e eng. Lacerda Leitão; do presidente do Gabinete de Estudos e Planeamento dos Transportes Terrestres, eng. Guimarães Lobato; do presidente do Conselho de Administração da C. P., dr. Neto de Carvalho; administradores, brig. Almeida Fernandes, cor. Ferreira Valença e eng. Brito e Cunha; director de Produção e Equipamento, eng. Almeida e Castro; presidente da Câmara Municipal do Entroncamento, Eugénio Dias Poitout; comandantes distritais da G.N.R. e P.S.P.; director-geral honorário da C. P., eng. Espregueira Mendes; presidente da Empresa Geral de Transportes, eng. Mário Costa; director-geral da Sociedade «Estoril», eng. António Bual; presidente da

União dos Sindicatos Ferroviários, Moitas Diniz, outros dirigentes sindicais bem como numerosos funcionários superiores da Companhia, realizou-se, no dia 24 de Julho, nas instalações do Centro de Formação do Pessoal, no Entroncamento, a grande Festa Ferroviária que a Companhia leva a efeito anualmente e que este ano se revestiu de maior projecção.

Para transporte dos convidados a C. P. organizou um comboio especial que partiu da estação de Santa Apolónia às 10.50 h e que chegou ao Entroncamento às 12.14 h.

A aguardarem-no, encontravam-se presentes os presidentes da edilidade e da comissão concelhia da A. N. P., os comandantes distritais da G. N. R. e da P. S. P., o pároco da freguesia, deputações dos Bombeiros Voluntários e do Grupo de Escuteiros e

as restantes forças vivas do concelho do Entroncamento, além de muitos ferroviários que prestam serviço naquele importante centro ferroviário.

Após uma breve cerimónia de boas-vindas todos os presentes se dirigiram para uma dependência das Oficinas — o centro de convívio — onde lhes foram prestados esclarecimentos, através de mapas e gráficos, sobre a actividade dos complexos oficiais e de formação de pessoal.

Seguiu-se um almoço de confraternização, na cantina do pessoal, a que presidiu o dr. Neto de Carvalho, e em que participaram cerca de 300 convivas — e que decorreu num ambiente de confraternização de muito entusiasmo e cordialidade.

Aos brindes, usou primeiramente da palavra, o representante dos grupos desportivos ferroviários, José Pereira da Cunha, que agradeceu a presença das entidades e fez considerações diversas sobre o valor da prática desportiva e das suas consequências na vida social.

Falou depois, em representação da União dos Sindicatos Ferroviários, o dirigente Olímpio Pereira, que focou aspectos relacionados com as condições económicas dos respectivos associados, salientando o interesse e a importância económica-social dos ferroviários no sector dos transportes públicos.

O terceiro orador foi o eng. Almeida e Castro, director de Produção e Equipamento, que abordou com fino humor o problema da importância dos transportes ferroviários no nosso tempo, discorrendo daqueles que colocam o caminho de ferro num plano secundário relativamente a outros meios de transporte colectivo.

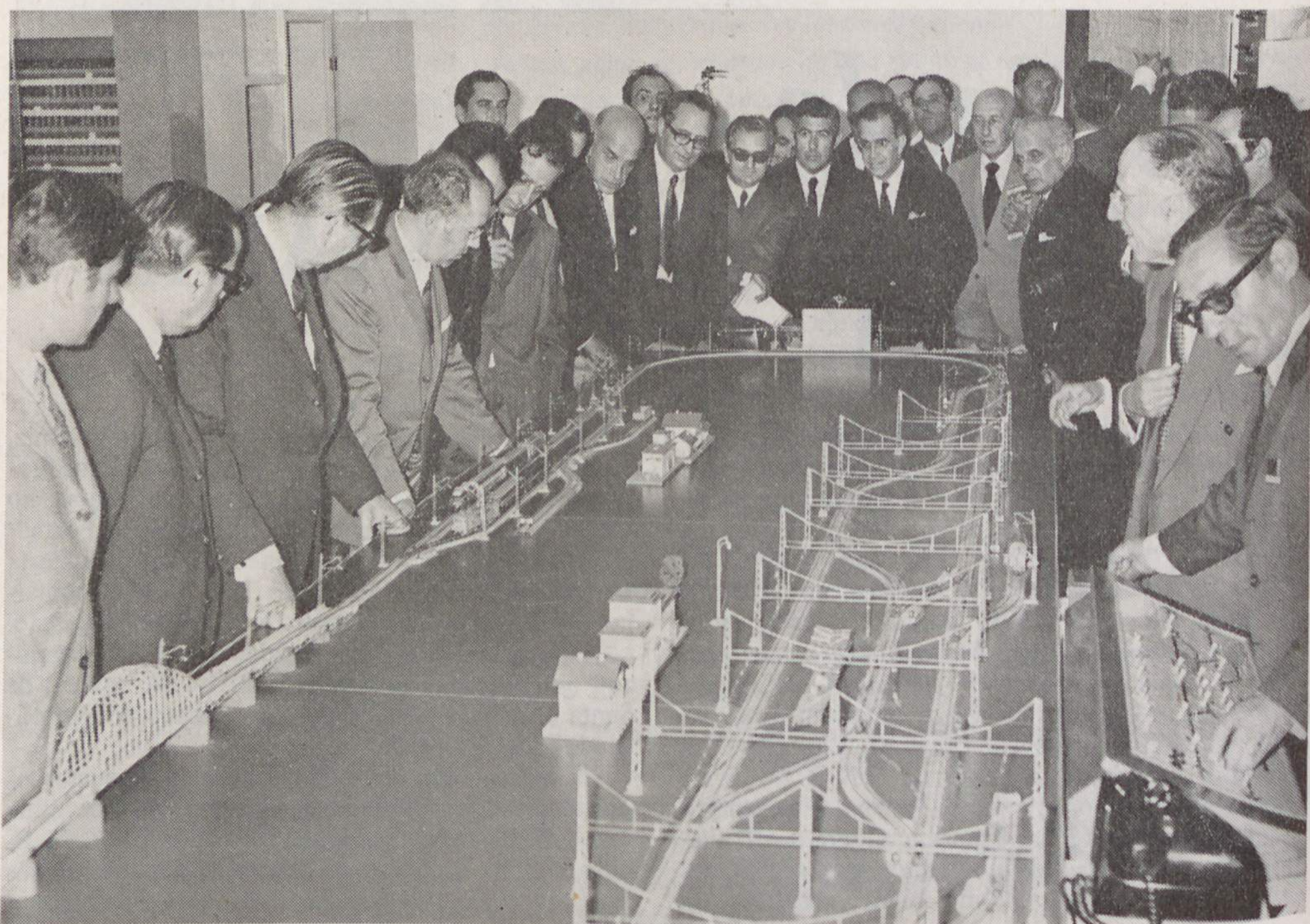
A encerrar a série de discursos falou o dr. Neto de Carvalho, presidente do Conselho de Administração da Companhia, que disse:

«Particularmente depois da inauguração do importante Centro de Formação Profissional construído no Entroncamento, esta progressiva localidade tem sido escolhida para a realização de significativas festividades ferroviárias.

Na verdade, o Entroncamento, além de ser uma genuína criação do caminho de ferro, como o seu nome indica, encontra-se numa situação bastante central, com fáceis meios de transporte, e reúne ainda um conjunto de instalações que facilitam este género de actividades sociais.

Este ano, na sequência do que já se fez em 1970, a nossa Festa Ferroviária ganha mais significado na medida em que, para além das manifestações desportivas habituais, nela se integra a distribuição de

Durante a visita a uma das salas de instrução do Centro de Formação





Outro pormenor da visita às instalações didácticas do Centro

variados prémios a numerosos agentes da Companhia. São nada menos de sete, as modalidades de prémios: vencedores dos «Jogos Desportivos Ferroviários», do concurso das «Estações bem cuidadas», dos «Dormitórios bem conservados e asseados» e dos «Jogos Florais Ferroviários»; prémios de aproveitamento escolar de filhos de ferroviários; prémios de actos dignos de particular louvor e medalhas de 50 anos de bons serviços.

Abarca-se, pois, uma ampla gama de actividades o que traduz bem o nosso empenhamento na progressiva valorização do trabalho dentro da Empresa.

Repete-se também, este ano, o acampamento da secção de campismo do Grupo Desportivo dos Ferroviários do Entroncamento, que tão grande interesse revestiu o ano passado, e apresenta-se, como novidade, a exibição do Rancho Folclórico de Torres Novas.

No campo da educação física saliento que, neste dia, terminados já os Jogos Desportivos Ferroviários, predominam as provas de ginástica, dentro de uma orientação que se julga a mais aconselhável e se traduz em alargar o benefício da actividade física não apenas no que respeita aos agentes ferroviários, mas também no tocante aos seus familiares, como participantes activos e não meros espectadores.

É nessa linha que contratámos, para o Entroncamento, um diplomado pelo I. N. E. F., trabalhando o mínimo de 24 horas por semana.

Mas, para além das actividades enunciadas, importa destacar a realização deste almoço de confraternização, que agora nos reúne.

Almoço a que, em anos futuros, teremos de dar maior amplitude e significado ainda, pois embora

em face dos 26 000 componentes da família ferroviária não tenhamos possibilidade de reunir qualquer coisa que se aproxime de uma maioria, no entanto, poderemos nele fazer participar gente de mais pontos do País, para, desse modo, irmos ganhando maior consciência da unidade indivisível que constitui a nossa empresa ferroviária.

Unidade que não se deseja que seja apenas formal ou de palavras, mas que temos de traduzir, com o tempo, numa real solidariedade de interesses e comunhão de ideias, em prol de um caminho de ferro prestigiado e de uma classe orgulhosa do seu trabalho.

A realização do programa de reconversão, praticamente iniciado com o III Plano de Fomento e que se espera atinja o seu inteiro desenvolvimento no decurso do próximo Plano, e as medidas complementares que serão adoptadas, estou certo de que tirarão o caminho de ferro da letargia em que tem vivido e permitirão, ao mesmo tempo, praticar uma política social — que já iniciámos — e se deve desenvolver paralelamente, à medida que as estruturas se consolidem e a produtividade aumente.

São conhecidos os nossos programas de melhoria sistemática de dormitórios e cantinas, que vão continuar nos próximos anos, bem como todo o interesse que pomos na promoção social dos agentes, através de adequada formação profissional.

Exemplo frizante desta orientação constitui a

O dr. Neto de Carvalho entrega um troféu ao conhecido basquetebolista José Valente



criação do Centro de Formação Profissional do Entroncamento, que agora se encontra a ser ampliado para efeito de formação profissional acelerada, com cinco módulos para as especialidades de serralheiros ajustadores e de electromecânicos, e bem assim o desenvolvimento que, no Departamento de Pessoal, se está dando a este mesmo sector de formação.

Se a formação profissional é, em si, um objectivo importante, ela não constitui, todavia, uma finalidade autónoma, antes se destina a dar maior qualificação, o que significa promover uma maior produtividade e, por esse meio, salários mais elevados.

Ao cabo, o que todos desejamos é que o País disponha de eficientes meios de transporte, que melhor sirvam as necessidades da população, e que os agentes da Companhia, na medida em que sejam os obreiros dessa maior eficiência, usufruam também de um duplo benefício: a satisfação de exercerem uma profissão dignificada, de que se possam orgulhar; e mais elevado nível de vida que lhes permita olhar o presente e o futuro sem preocupações.

Temos feito um grande esforço neste sentido, e continuaremos a fazê-lo com a ajuda do Governo. Mas não poderemos esquecer — tal como o Senhor Presidente do Conselho há pouco lembrou, a propósito dos problemas gerais do País — que não é possível dar satisfação global e imediata a todas as aspirações latentes. É um caminho a percorrer com persistência e sem cansaços, mas que, inevitavelmente, vai levar o seu tempo.

Meus amigos:

Apenas duas palavras mais, para exprimir a todos a minha satisfação por me encontrar aqui, no meio de vós.

Estes dois últimos anos têm sido dos mais cansativos e extenuantes da minha vida, e têm-no sido também para os demais administradores que me dão a sua preciosa colaboração e para muitos funcionários da Companhia que não se poupam a esforços para nos acompanhar neste esforço ingente de renovação em que nos encontramos empenhados.

Os resultados, como acontece em obras de refazer o que está ultrapassado, não surgem logo com perfeita limpidez, particularmente quando, ao lado dos bem intencionados, há tanta gente também empenhada seja em defender posições a que não correspondem méritos, seja em ostentar atitudes de descrença ou derrotismo com que não nos podemos nem queremos identificar.

Pois, apesar de tudo, as coisas vão-se fazendo e vão progredindo. Não esperamos agradecimentos, pois não é isso que nos move e bem conhecemos a natureza humana. Mas desejamos fazer sentir que o futuro do caminho de ferro e dos ferroviários não está apenas nas mãos da Administração. Está, fundamentalmente, nas mãos de todos quantos aqui trabalham.

É em função da qualificação e do empenho de todos que poderemos alcançar as metas de bem servir e de promoção individual que nos propomos. Que todos o compreendam e saibam que as grandes realizações dependem de um somatório de pequenas acções: neste caso as nossas e vossas acções. E que isso nos leve a sermos elementos de estímulo e de progresso do nosso caminho de ferro, numa solidariedade de esforços que, juntamente com a indispensável acção governamental, nos permita recuperar o prestígio de tempos que, por certo, ainda estão na memória de muitos.»

Findo o almoço, o dr. Neto de Carvalho e restantes individualidades dirigiram-se às Oficinas e ao Centro de Formação do Pessoal cujas dependências visitaram pormenorizadamente.

Entretanto, no Pavilhão do Centro realizou-se um festival gimnodesportivo que muito agradou e que foi constituído por exibição de ginástica formativa-profissional, esquema de conjunto, pela classe de aprendizes do Centro de Formação, e actividades de ginástica do «miniclube» do Grupo Desportivo dos Ferroviários do Entroncamento. Findo o festival, teve lugar a cerimónia de distribuição de prémios aos vencedores dos Jogos Desportivos Ferroviários, do concurso das «Estações bem cuidadas», dos dormitórios bem conservados e asseados, aproveitamento escolar de filhos de ferroviários e Jogos Florais Ferroviários.

Em seguida foram distribuídas medalhas a agentes com 50 anos de serviço e prémios a funcionários distinguidos por actos dignos de louvor.

O festival terminou com a execução de saltos pela classe de ginástica de aprendizes do Centro de Formação.

Por último, teve lugar uma visita ao acampamento da secção de campismo do Grupo Desportivo dos Ferroviários do Entroncamento, onde o Rancho Folclórico de Torres Novas se exibiu nalguns números do seu repertório.

Deu também a sua colaboração a esta importante Festa, a Banda de Música dos Ferroviários Portugueses.

TÉCNICAS DE PROMOÇÃO DE VENDAS

Pelo Dr. Hermínio Ferreira

Economista do Serviço de Estudos Comerciais

1. Tem-se muitas vezes a ideia de que os serviços de transporte se devem vender por si e que por isso mesmo não haveria necessidade de desencadear esforços para aumentar — pela via incisiva de estímulos e incentivos — a sua procura. Porém, se se tiver presente a problemática actual do mercado de transportes, onde impera uma aguerda concorrência, os ensinamentos e linhas de orientação resultantes dos avanços que dia a dia os estudiosos dos problemas das empresas vêm formulando e sobretudo o que vem sendo feito em empresas congêneres estrangeiras mais abertas à absorção e implantação de refinados métodos de gestão, ter-se-á que concluir que uma posição passiva frente ao mercado é enganosa e de consequências indesejáveis por nefastas. Basta, de resto, atentar nos esforços desenvolvidos por parte de certas empresas nacionais e agências a elas ligadas, no sentido de interessarem o público em viagens, para se reconhecer que a promoção de vendas de serviços de transporte tem ganho ultimamente grande importância⁽¹⁾.

De facto, a promoção desempenha — ou pode vir a desempenhar — o papel de acelerador das vendas nas diversas fases e nos variados domínios de comercialização dos serviços ligados ao tráfego de passageiros ou de mercadorias.

Mas em que se traduz e qual é afinal o significado e alcance prático da promoção de vendas?

No sentido que por ora nos interessa poder-se-ia dizer que a promoção de vendas abarca a investigação, estudo, aperfeiçoamento e explicitação de todas as ideias decorrentes dum conhecimento das realidades internas e externas à empresa, susceptíveis de conduzir — pela sua concretização — à coordenação, melhoria e desenvolvimento das vendas. Por outras palavras: o conhecimento dos serviços que a empresa oferece e a observação e interpretação do mercado onde os serviços são oferecidos e subsequente integração dos dois aspectos complementares (interno e externo) conduz a uma melhor coordenação das actividades e possibilita a formulação de medidas que pelo melhor conhecimento das realidades impelem o serviço para o mercado, para o público consumidor ou utente.

Convém, antes de mais acentuar que uma acção pro-

mocional operativa reparte a sua actividade preliminar por dois campos que obviamente se completam. Por um lado procura suscitar, criar e desenvolver nos quadros comerciais um estado de espírito de promoção eivado de dinamismo; por outro, preocupa-se em activar, dentro dum cunho mais ou menos tecnicista, os esforços a levar a cabo com vista a um melhor conhecimento do «palco de actuação» das operações promocionais.

Quanto ao primeiro ponto, supõe-se suficiente o conteúdo das notas anteriores apenas se insistindo que nos domínios concretos da acção o espírito de promoção se deve traduzir num encorajamento sistemático dos elos da cadeia comercial e produtiva, numa luta constante contra conservantismos e práticas passivas ou rotineiras que o tempo ancilosou. A esse espírito são inerentes a tenacidade, a persistência e a crença no êxito.

Relativamente ao segundo dos pontos afluídos vamos analisá-lo mais detalhadamente, dentro duma linha de rumo que conduza a um adequado conhecimento prático das situações existentes no mercado. Atentemos mais uma vez que esse conhecimento — essencial à boa concretização das missões e tarefas dos senhores inspectores — se atinge e aperfeiçoa pela sistemática e permanente reunião de observações e recolha de informações convenientemente harmonizadas e exploradas. Este verdadeiro «levantamento topográfico do mercado» vai permitir uma elaboração mais segura da estratégia promocional, pelo diagnóstico das diversas situações, garantindo uma maior probabilidade de êxito na sua execução.

2. Quais são então as observações e informações que se impõe captar como primeira fase dum processo de actuação permanente destinado a «apalpar e reconhecer o terreno» onde se desenvolve e para o qual se dirige a acção comercial de promoção de vendas de serviços?

Desde logo observações e informações relativas:

- ao mercado
- à concorrência
- aos serviços prestados

Prestemos, embora ao de leve, atenção a cada um destes pontos:

Mercado

Sob o ponto de vista que mais nos interessa, mercado é o conjunto das vendas realizadas pela Companhia (mer-

(1) — Mencionem-se a título de exemplo: concessão de crédito ao consumo de serviços de transporte, programação de circuitos turísticos e excursões, lançamento de bilhetes com tudo incluído, transporte e movimentação acessória de bagagens gratuita, tomada a cargo dos problemas de transporte integral das empresas, oferta de material especializado, etc.

cado actual) ou que eventualmente pode realizar (mercado potencial). Numa perspectiva que encare o lado dos consumidores podemos assentar que o mercado da empresa é o conjunto dos seus clientes e utentes actuais e (ou) potenciais. O cômputo da sua dimensão é vulgarmente efectuado em unidades monetárias (receitas actuais e projectadas) ou então em quantidades vendidas ou a vender (toneladas; toneladas/quilómetro; passageiros; passageiros/quilómetro). No comum dos casos utilizam-se ambos os critérios de medida.

Deste modo, um primeiro passo a dar no sentido de avaliar — ainda que em aproximação — a dimensão quantitativa dum mercado a nível duma zona de acção dum inspector comercial, será começar por inventariar os clientes actuais e (ou) potenciais e tomando um ou ambos os critérios de cálculo referidos, recolher os elementos que possibilitem encontrar um número que sintetize o valor global da potencialidade de tráfego (nomeadamente para o *tráfego de mercadorias*). A partir daqui outros tratamentos interessantes dos dados colhidos será possível efectuar, por exemplo, apuramento da importância parcelar de cada tráfego específico movimentado no volume total dos serviços prestados na zona, determinação dos pontos importantes (e dos sujeitos) ou actividades geradoras de tráfegos.

A agregação dos números encontrados e a inserção de projectos de investimentos e outras modificações previstas que seja possível detectar, fornecem uma ideia prospectiva da capacidade de absorção, pelo mercado, dos serviços (ou certos serviços) da empresa, ou mais exactamente, do mercado que potencialmente está ao alcance da exploração comercial.

Deste modo, se se trata de *tráfego de passageiros*, serão os elementos relativos aos efectivos populacionais da zona em estudo o ponto de partida para estimar as potencialidades de movimentação de tráfego, tendo em conta numerosos outros factores, nomeadamente:

- níveis de rendimento da população;
- redes de acesso às localidades;
- centros urbanos e industriais susceptíveis de movimentarem tráfegos, pendulares ou não;
- motivos de atracção (serviços públicos, monumentos históricos...);
- serviços de transporte combinados ou concorrentes, seus trajectos e áreas de maior influência;
- grandeza do parque de automóveis particulares;
- deslocações permanentes ou ocasionais mais frequentes (empregados, estudantes, militares, manifestações sociais, etc.)

Para o *tráfego de mercadorias* a inventariação das actividades económicas mais importantes (agricultura, comércio e indústria) da área de acção será a primeira etapa para apurar a sua importância. Própriamente para as indústrias extractivas e transformadoras terá interesse identificar as empresas, a tonelagem e natureza da sua fabricação, volume e tipo de transporte que utiliza quer no abastecimento próprio das matérias primas ou na colocação dos produtos, localidades de origem e de destino, distâncias a percorrer, etc. Quanto aos produtos agrícolas a atenção deverá recair nos seguintes pontos: natureza e importância da produção, carácter regular ou sazonal da colheita, bem como os pontos tradicionais de colocação dos excedentes, os meios utilizados para a sua saída e as distâncias médias a percorrer. No âmbito das actividades comerciais as informações capitais a recolher deverão incidir nos seguintes pontos: determinação e classificação por ramos de negócio dos comerciantes da zona sob influência da ferrovia, origem e destino (no caso de grossistas) dos artigos que transacionam, formas de recepção ou expedição utilizadas e épocas de ponta. Concluída a primeira etapa de avaliação do mercado, seria interessante «tratar» em seguida as informações recolhidas, por exemplo: cál-

culo das percentagens ou quotas de tráfego que cabem à Companhia, aos concorrentes ou aos transportes próprios dos sujeitos económicos que os utilizam; classificação dos clientes tomando para critério: o volume dos serviços comprados à empresa e sua hierarquização, ramo de actividade e época de ponta, carácter regular ou avulso de compra, tipo de serviço propriamente utilizado (vagão completo, detalhe, grande velocidade, pequena velocidade); especificação, por ordem de grandeza dos principais produtos movimentados na zona em estudo, etc.

Mas a actuação dos senhores inspectores na colheita dos elementos relativos ao mercado pode e deve ser complementada por entrevistas a clientes e utentes e por inquéritos simples para ampliar a quantidade e qualidade da informação recolhida, esclarecer pontos nebulosos encontrados ou mesmo explicar concretamente desajustamentos que a interpretação das informações revele.

É evidente que o conhecimento do mercado e os valores apurados, pela via que se vem referindo, não são exaustivos nem totalmente exactos, mas sempre é preferível — nos domínios da função comercial como em tantos outros — caminhar «à média luz do que na escuridão completa». Daí que haja toda a conveniência em possuir o maior número de informações dos mercados locais e regionais visto que quanto maior e mais completa for essa informação, com maior facilidade e maior grau de eficácia se pode actuar sobre eles.

Concorrência

Um outro ponto que deve merecer a permanente atenção dos quadros comerciais externos é o da observação e vigilância da concorrência, isto é, a apreciação e anotação do comportamento dos concorrentes e controlo do cumprimento das normas legais estabelecidas.

Concorrência, no sentido que mais nos interessa, é o conjunto de empresas que vendem volumes de serviços de transporte que poderiam igualmente ser satisfeitos pelos serviços da Companhia, se aqueles não existissem. Desta noção decorre o reconhecimento do interesse que qualquer empresa tem em conhecer, com o máximo possível de pormenores, o mercado detido pela concorrência, as «forças» e as «armas» utilizadas pelo adversário na luta comercial travada no mercado.

O trabalho subjacente à concretização do ponto referido pode ser conseguido e ampliado através do recurso a anuários comerciais, estatísticas de camionagem e aviação, estatísticas do I. N. E., listas telefónicas, ficheiros existentes na empresa, observação local (directa ou indirecta), informações junto dos clientes, etc.

Assim, seria importante levar a efeito as seguintes tarefas no âmbito de cada zona de acção:

- enumeração e identificação dos concorrentes;
- explicitação dos trajectos e actividades onde a sua acção é mais sentida;
- elaboração duma lista dos principais clientes da concorrência;
- detecção das motivações que conduzem à preferência pelos serviços concorrentes;
- inventariação e exame crítico das acções comerciais dos concorrentes e indicação dos respectivos alvos mais directos;
- avaliação da eficiência dos serviços combinados.

Reveste-se ainda de grande importância vigiar atentamente o cumprimento por parte dos concorrentes rodoviários das regras legais estabelecidas, assentar, documentar e transmitir as infracções das mesmas com vista a alertar as entidades competentes. Tal exige:

- conhecimento das premissas legais em que assenta a acção concorrencial;
- controlo da sua acção.

Apreciação dos serviços prestados

A apreciação da qualidade dos serviços prestados e a solícita resolução das reclamações por deficiências, deve igualmente merecer muita atenção e cuidado aos senhores inspectores comerciais. Como norma de orientação deve assentar-se que *a comunicação ao cliente de insuficiências qualitativas dos serviços, ou o não cumprimento de cláusulas tácitas ou expressas deve sempre que possível anteceder-se à reclamação*. Esta prevenção e relato da ocorrência motivadora denota, na óptica do cliente, interesse de bem servir, atenção dispensada aos seus problemas relativamente aos serviços que lhe são vendidos.

O controlo de qualidade dos serviços prestados pode dizer respeito ao serviço de passageiros, serviço de mercadorias (a merecer particular atenção), serviços complementares, e especificamente pode incidir sobre certos serviços combinados, sobre as informações prestadas ao público, sobre os horários, ligações e transbordos, cumprimento de prazos de entrega, nível, apresentação e asseio das salas de espera, serviços prestados em bufetes, restaurantes, etc.

Uma preocupação dominante deve presidir a esta acção: recolher as sugestões, desejos e reclamações relativas aos serviços e transmiti-los aos órgãos competentes para estudo e definição de medidas correctivas.

3. Insistindo: a síntese da problemática das actividades comerciais da Companhia, geograficamente consideradas, traduz-se na inventariação e estimação dos factores inseridos no seu contexto exterior susceptíveis de influenciar as vendas dos serviços ou de desviar e inflectir o seu comportamento, evidenciado pela análise do passado. Por vezes, a simples intuição, o bom senso e a experiência, permitirão destacar muitos desses factores, mas o seu elevado número, a sua importância relativa e a sua dispersão, impõem — de modo a abarcar o maior número possível — que se opere «in loco» um esforço de recolha e sistematização dos factores determinantes mais salientes para posterior transmissão e consequente tratamento, interpretação e expurgamento das linhas de força actuaes no mercado a ter em devida conta na formulação, planeamento e execução das acções de promoção a levar a cabo.

Quer dizer, o que se procura é uma melhoria do conhecimento do mercado, por uma via essencialmente empírica e objectiva por forma a dar resposta a *certas questões* que à primeira vista podem parecer elementares mas que se revelam, no entanto, de grande importância ao fixar os objectivos comerciais parcelares e ao desencadear as acções para os atingir. A consideração dessas respostas imprime um cunho mais realista à formalização da função comercial, cunho esse que condiciona, tantas vezes, a sua operacionalidade e pragmatismo.

Esquematizemos essas questões:

— *Que serviços se vendem?* Deverão considerar-se os tipos de serviços — tráfego de passageiros, mercadorias e prestações conexas — bem como a posição relativa de cada um nas vendas totais da área de acção atribuída e sempre que possível a sua evolução no tempo e indicação das causas desse comportamento.

— *Quais são os clientes mais importantes do serviço de transporte de mercadorias? Qual é o produto transportado?* Aqui deverão considerar-se os diversos produtos a transportar, os pontos de origem e destino (distâncias médias a percorrer), a tonelagem movimentada, a regularidade do transporte, o valor monetário que proporciona, as condições de transporte utilizadas: grande ou pequena velocidade, detalhe ou vagão completo. E ainda a classificação dos clientes segundo os critérios da tonelagem movimentada, receitas proporcionadas e tipo de serviço utilizado, e seu agrupamento por produtos. E quais são os clientes da concorrência?

— *Quais são os estratos sociais que utilizam os nossos serviços?* Empregados, estudantes, militares, funcionários públicos, população rural, entidades públicas e privadas (associações recreativas, desportivas, colégios, escolas...), etc. E quais os estratos populacionais a que se dirigem os serviços similares da concorrência?

— Dentro de cada zona de acção (inserida obviamente na área de influência da ferrovia) quais são os pólos (urbanos, agrícolas, comerciais e industriais) geradores de maiores tráfegos? Por outras palavras *onde se vende?*

— *Quando se vende?* Isto é, qual é a periodicidade da venda dos serviços? São serviços regulares ou sazonais (v. g. turismo, certas culturas primárias)? E quais são as épocas de ponta (manifestações sociais, culturais, desportivas ou religiosas)?

— *Como se vende?* Isto é, comparativamente à concorrência, qual é a posição do preço dos serviços oferecidos pela Companhia e quais são os componentes laterais desse preço (v. g. serviços conexos incluídos)? Ou então, que repercussões prováveis terão na atitude do cliente os aumentos ou diminuições dos preços praticados?

— *Em relação a quem se vende?* Quem são os concorrentes, quais os aspectos quantitativos e qualitativos mais relevantes dos serviços que oferecem? Quais as suas vantagens relativas mais notórias? Que acções comerciais levam a cabo? Quais os seus pontos fracos e fortes? Onde é mais sentida (trajectos e serviços) a sua acção concorrencial?

De posse destas respostas — e de outras julgadas de interesse — poder-se-á então, adiantar um pouco mais em relação ao estágio anterior uma vez que se detém já uma série de informações de base que possibilitam o *conhecimento do mercado actual* e possivelmente *potencial* pela inserção de factores comerciais, económicos, demográficos, técnicos ou mesmo políticos que possam, com certo grau de probabilidade, provocar no futuro variações na situação alcançada.

4. Ficou sumariado o processo que conduz ao desempenho de uma das duas tarefas chave a que se limita a acção dos senhores inspectores comerciais no desenvolvimento e concretização duma campanha de promoção de vendas dos serviços. Importa agora prestar atenção à segunda dessas tarefas: *concretização das directrizes* dimanadas superiormente em matéria promocional de vendas.

Alinhemos ideias preliminarmente: feito o reconhecimento do campo de actuação e das forças nele latentes, segue-se a formulação dos planos de promoção, pela integração das sínteses, elaborados sobre o mercado e dos objectivos comerciais fixados superiormente. Seleccionar-se-ão os meios e instrumentos a utilizar para pôr os planos em execução, os serviços competentes emitirão as directrizes concretas de actuação e sempre acabarão por avaliar os resultados das acções promocionais levadas a cabo. A partir das directrizes concretas de actuação, extrair-se-ão as missões e tarefas a atribuir aos senhores inspectores para ulterior concretização e é neste ponto que entronca a segunda das tarefas atrás apontadas. Pois bem, a partir do conhecimento da tarefa vamos pô-la em prática. Como?

Primeiramente definem-se ou delimitam-se zonas de acção de cada elemento comercial dentro da área de atracção de tráfegos. Para cada uma das zonas devem reunir-se num «dossier» todos os elementos de referência disponíveis (resultantes do «trabalho de campo» já efectuado): relativos a clientes, concorrentes, produtos, potencialidades de tráfego, informações técnicas e comerciais, etc., por localidades e sectores geográficos, os serviços vendidos em

períodos anteriores, enfim, as condições consideradas razoáveis para encetar «com conhecimento de causa» a missão atribuída. E ainda eleição dum itinerário, número de visitas a efectuar, e dum modo geral preparação antecipada da actividade a levar a cabo.

5. Ao conhecimento e planeamento da actividade a desenvolver segue-se a sua concretização e em primeira linha destaca-se o *contacto* com o público interessado nos serviços que se oferecem. Que argumentos utilizar para o levar a utilizar os serviços? Antes de se esboçar uma resposta atentemos que à preparação, selecção e classificação dos argumentos, é em geral atribuída grande importância no sucesso da acção comercial, mas igualmente se reconhece que a falta de objectividade e idoneidade subjacentes — que afinal são o elemento determinante da compra — acarretam consequências cumulativamente desastrosas e de difícil remissão posterior. Importa ainda reter, que a concepção e desenvolvimento dos argumentos deve ser levada a cabo tendo em conta os diferentes tipos de indivíduos a que se dirigem. Tal significa que se não deverão poupar esforços para a sua preparação exacta, lógica, minuciosa, idónea, visto que no fim de contas são a base substancial das exposições orais ou escritas da acção comercial.

Em linhas muito gerais vamos aflorar as características e o sentido dos vários tipos de argumentos de venda de serviços, um dos grandes «trunfos» da persuasão da clientela, à disposição da promoção das vendas.

Decomponhamos, para o efeito, abstractamente, esses argumentos em três categorias: gerais, técnicos e comerciais e fixemos a nossa atenção em cada um deles:

Argumentos gerais

Pode dizer-se que a sua integração na exposição do vendedor (exposição sucinta, objectiva e breve) se conduz a evidenciar a problemática genérica da empresa focando os seus pontos principais. Por exemplo:

- fase de reconversão da empresa;
- objectivos e planos de expansão;
- esforços de investigação comercial e técnicos;
- desenvolvimento e aperfeiçoamento da capacidade técnica;
- organização comercial: assistência permanente ao cliente;
- propósito firme de melhorar os serviços.

Trata-se pois, de pontos a serem focados por forma sóbria mas incisiva nos primeiros contactos com a clientela.

Argumentos técnicos

Embora sem descer à profundidade do pormenor, os senhores inspectores devem conhecer as condições básicas em que são executados os serviços da Companhia, nomeadamente condições e prazos do transporte, transbordo, circulações e ligações, operações de carga e descarga, serviço que mais se adapte aos reais desejos do cliente ou utente, etc. Actualização, particularidades dos tráfegos e alternativas possíveis a sugerir ao cliente (v.g. itinerários, horários, ligações, tipo de serviço aconselhável: vagão completo, grande ou pequena velocidade, material especializado) são uns tantos pontos que devem estar cuidadosamente preparados e prontos a ser integrados na exposição do inspector comercial. As características técnicas do serviço a oferecer e vantagens na sua utilização (v.g. resistência física, segurança, comodidade e rendimento) devem igualmente ser tomados em conta.

É de acentuar, que sem os conhecimentos técnicos da execução e prestação do serviço devidamente sistematizados antes do contacto (ou improvisados em contactos ocasionais), os colaboradores da acção comercial não

poderão desempenhar cabalmente a sua função, já que a capacidade de vender não se compadece só com a experiência do passado e a imaginação do momento.

Argumentos comerciais

Trata-se aqui de referir um certo número de pontos especiais que se congregam em torno da política e da acção comercial da Companhia. De entre eles avultam:

- condições de venda para as respectivas modalidades de transporte;
- preços, facilidades e eventuais concessões de crédito;
- garantia dos compromissos tomados, sobretudo de prazos;
- assistência e colaboração durante e depois de utilização do serviço;
- condições especiais, reduções e outros estímulos;
- coincidência de objectivos Companhia/cliente (acção de ligação com clientes dos nossos clientes; acção de documentação: ficheiros, programas turísticos...; acção de promoção: cartazes, tabuletas relativas aos nossos clientes no interior dos comboios, estações, anúncios nas publicações da Companhia);
- instauração dum clima de colaboração cliente-empresa-cliente.

Pelo que se expôs se depreende que a preparação dos argumentos a utilizar e a sua exteriorização não deve ser um acto de improvisação momentânea, avulsa e desconhecida dos diversos aspectos do problema da venda.

Bem ao contrário ela exige um conhecimento actualizado do mercado, das motivações que guiam o público interessado nos serviços, do seu tipo de personalidade, posição social, idade, preparação cultural e, sem dúvida, do produto que se oferece e dos que oferecem os concorrentes. Por outro lado, o exame crítico aos sucessos ou fracassos dos serviços concorrentes — e da própria empresa — bem como aos argumentos utilizados pelos respectivos serviços de promoção, poderão fornecer valiosas sugestões para a elaboração da exposição-contacto com os clientes.

Também aqui, a reflexão, observação e ponderação, se revelam estados de espírito por demais valiosos.

6. À guisa de conclusão podiam assim resumir-se os atributos essenciais a um *agente-robot*, em matéria de promoção de vendas:

- conhecimento abalizado e actualizado das «forças vivas» que se degladiam ou cooperam nos mercados de transportes, enquadrados na respectiva esfera de acção;
- apreensão quantitativa e qualitativa das potencialidades geradoras de tráfegos quer de passageiros quer de mercadorias;
- conhecimento perfeito dos diversos serviços que oferece, das alternativas e modalidades a sugerir, em função das motivações do comprador;
- captação fácil e dinamismo esclarecido na execução das directivas promocionais transmitidas;
- capacidade de exposição e adaptação dos argumentos de venda ao tipo de clientela;
- discernimento e bom senso para inquirir clientes e concorrentes e capacidade de retenção para assimilar o enquadramento legal do mercado;
- espírito crítico e de síntese que lhe permita elaborar relatórios com novas soluções e novos termos de propostas comerciais que considere oportunas.

WILLIAM ROBINSON inventor do circuito de via

Pelo Engenheiro Luis Cabral da Silva

Do Serviço de Sinalização

Assinalando simultaneamente o 1.º centenário da invenção do circuito de via e o 50.º aniversário da morte do seu inventor, William Robinson, o Serviço de Sinalização elaborou estas breves notas, como preito de homenagem ao autor de tão importante invento.

O circuito de via poderia ter existido a partir de 1840, visto que por esta data se inventou o relé e se fez algumas aplicações em telegrafia eléctrica.

Porém, apenas em 1871 foi apresentado o princípio de funcionamento do circuito de via com um pedido de patente em nome de William Robinson. Não obstante terem decorrido 30 anos após o começo de utilização do relé e não terem faltado «Grandes Electrotécnicos» (Wheatstone, Siemens) e bons especialistas de blocos eléctricos (então, à custa de pedais) ninguém mais teve intervenção no princípio do circuito de via.

Que se sabe sobre a vida de William Robinson?

Nasceu na Irlanda, em Coal Island (Condado de Tyrone), a 22 de Novembro de 1840. O pai era irlandês-escocês e a mãe inglesa.

Foi para os E. U. A. em 1844. Com 24 anos, frequenta o liceu de Ansonia (Connectant) e, no ano seguinte, obtém o bacharelato em letras, na Universidade Wesleyan de Middletown (Connectant). Em 1866 e 1867, trabalha no petróleo na Pensilvânia e, em 1868, a Universidade de Wesleyan entrega-lhe o diploma de Master of Arts (Licenciado em letras). Voltou de novo a ocupar-se com o petróleo até 1872.

Como é que um licenciado em letras e que ganhava a vida com o petróleo veio a inventar um sistema de sinalização automática para evitar os

acidentes no caminho de ferro? Provavelmente, nunca se virá a saber.

Em 1870, havia exposto ao Instituto Americano de Negócios de Nova Iorque, um sistema de bloco automático com dois pedais. A ideia de um bloco por pedais já não era nova, visto que havia sido concebida por Thos S. Hall, em 1866 e tinha sido aplicada, experimentalmente, em Hartford (Connectant) nos Caminhos de Ferro de Nova Iorque — New Haven e Hartford.

Devido às avarias múltiplas do sistema, William Robinson teve a brilhante ideia de se servir dos carris como condutores, isolando-os com juntas nos extremos do troço pretendido. A uma das extremidades ligou uma pilha e à outra ligou um relé que ficava excitado quando da ausência de eixos sobre a via e era «shuntado» pela presença de um eixo. Tinha nascido o circuito de via.

Foram-lhe concedidas as patentes n.º 130 661 nos E. U. A. em 20 de Agosto de 1872 e n.º 94 393 de França em 29 de Fevereiro de 1872, esta para um período de 15 anos e intitulada:

«Aperfeiçoamento em aparelhos eléctricos para sinais em caminhos de ferro».

Convém esclarecer que o pedido de patente americana foi feito em 1871, pelo que, na falta de elementos mais precisos, se pode considerar que a descoberta do circuito de via remonta a 1871.

As primeiras instalações

Antes mesmo da apresentação deste dispositivo de sinalização por circuito de via na Feira do Estado da Pensilvânia, em Erie (1872), já o director-geral dos Caminhos de Ferro da Pensilvânia e Erie, William A. Balduwin, havia pedido ao inven-

tor para realizar uma primeira instalação de protecção dos comboios parados na estação de KINZUA (hoje Ludlow), na Pensilvânia. Todo o comboio que chegava punha em movimento um dispositivo que fazia soar um sino bastante possante instalado no telhado duma cabana de madeira. Por o funcionamento ter satisfeito, foi-lhe encomendada uma segunda instalação para a estação de Irvineton, igualmente na Pensilvânia. As juntas isolantes eram então constituídas por blocos de madeira dura que serviam simultaneamente de barretas. A fixação dos condutores era feita por soldadura autogénea.

Em 1873, William Robinson, que havia já deixado o petróleo, funda a ROBINSON ELECTRIC RAILWAY SIGNAL C.º (Companhia Robinson de Sinais Ferroviários Eléctricos) de que é o presidente-director geral.

Dois anos depois, parte para Nova Inglaterra, onde faz novos estudos, e fixa-se em Boston.

De 1876 a 1878, várias redes do Este encomendam dispositivos de protecção por circuito de via (inclusive para agulhas, pontes giratórias e túneis). Além das várias companhias americanas, o imperador do Brasil, D. Pedro II (filho de D. Pedro IV de Portugal), que dedicava grande interesse às invenções científicas de que ouvia falar nas suas viagens ao estrangeiro, manifestou interesse pelas instalações realizadas por William Robinson.

A técnica Robinson evoluiu. A partir de 1876, as juntas isolantes passaram a ser feitas em fibra vulcanizada. Houve também melhoramentos nos fia-dores.

Com o negócio a prosperar, a ROBINSON ELECTRIC RAILWAY SIGNAL C.º, desapareceu para dar lugar à UNION ELECTRIC SIGNAL C.º (União dos Sinais Eléctricos) de que William Robinson era ainda o presidente-director geral.

Nesta época, também George Westinghouse pretendia ocupar-se da sinalização dos caminhos de ferro e, não lhe tendo escapado o interesse do circuito de via, compra, em 1880, a UNION ELECTRIC SIGNAL C.º e funda, em Swisssdale, perto de Pittsburgh, a UNION SWITCH AND SIGNAL C.º (União de Agulhas e Sinais), que é ainda hoje uma das maiores companhias norte americanas de sinalização ferroviária.

Durante 9 anos, visto que a patente do circuito de via só passaria a ser do domínio público em 1889, a UNION SWITCH AND SIGNAL C.º equipa, principalmente nos Caminhos de Ferro da Pensilvânia numerosas secções com circuito de via e bloco automático, dado que apresentavam uma nítida superioridade em relação aos sistemas de bloco com pedais, como os da Hall Signal C.º.

Os últimos anos do inventor

De 1880 a 1921, William Robinson, que anualmente recebia da Union importantes somas pela utilização da sua patente, parece ter-se desinteressado completamente das questões de sinalização ferroviária. Viaja à Europa e ao Médio Oriente. Numa memória escrita por ele próprio, encontra-se referência a um dispositivo para os carros de passageiros que teria sido experimentado em Saint-Louis, aparentemente, sem êxito. Também se refere a um dispositivo de frenagem de bicicleta por retro-pedal.

Em 1907, a Universidade de Boston recebe-o como doutor em Filosofia, pelo que William Robinson retoma os seus estudos literários.

Morreu em Brooklyn, a 2 de Janeiro de 1921.

Foi assim o homem que inventou o circuito de via e cujo nome é pouco conhecido.

As oito qualidades de uma boa secretária

Que se exige a uma boa secretária? Naturalmente, que não seja apenas uma estenodactilógrafa experimentada, mas alguém que nos facilite o trabalho e aumente a nossa eficiência.

As qualidades que dela esperamos são mais ou menos estas:

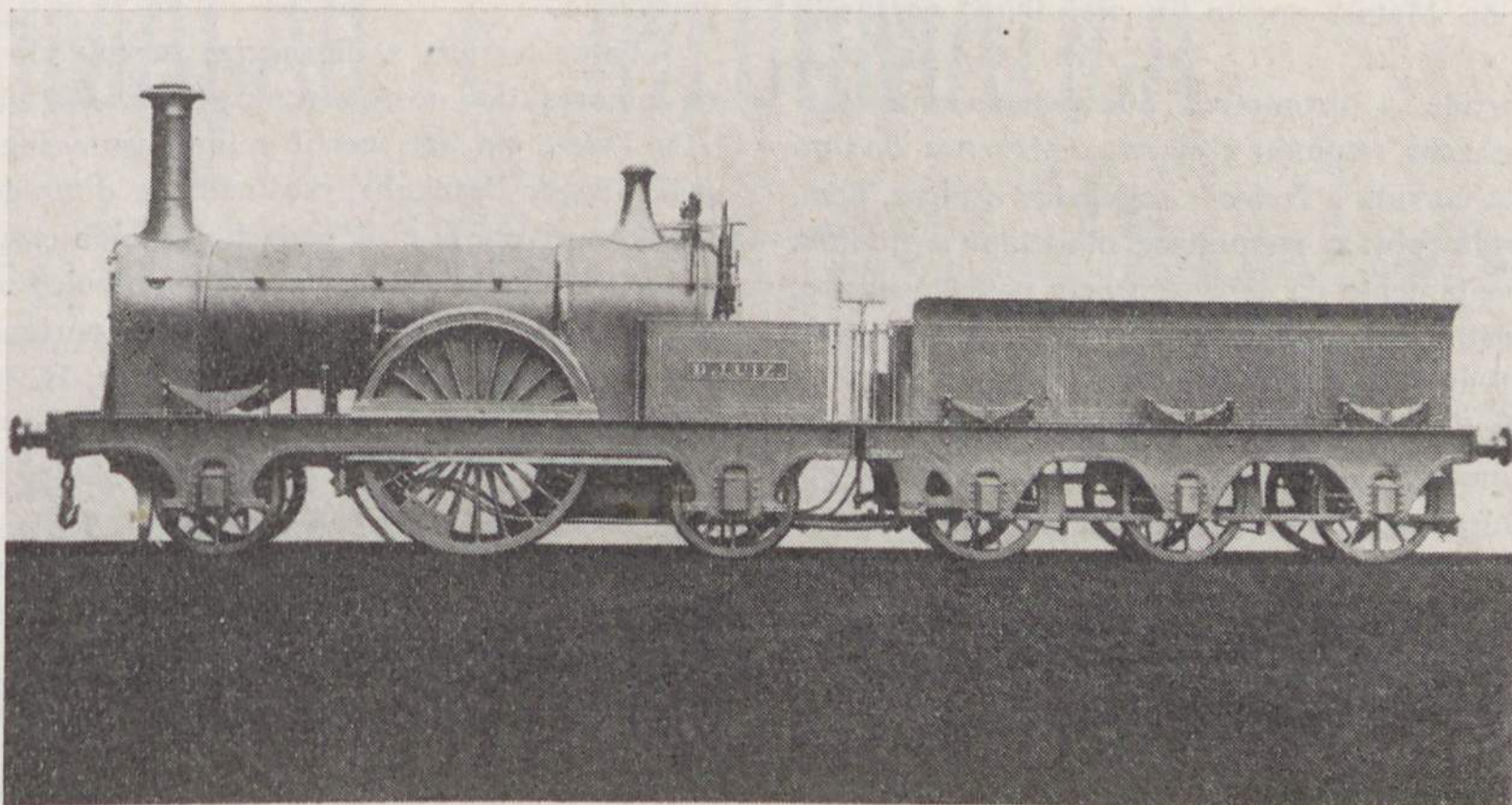
1. Habilidade para seleccionar os visitantes com cortesia e firmeza;
2. Competência suficiente para expedir em nosso lugar os assuntos de administração geral, quando estamos ausentes;
3. Amabilidade nas suas relações com os nossos colaboradores, fornecedores e clientes;

4. Memória;
5. Sentido das proporções relativamente à importância e urgência dos vários assuntos;
6. Calma e sangue-frio nas circunstâncias difíceis;
7. Dedicção e entusiasmo pelo trabalho;
8. Tacto e discrição.

Parece que a maior parte das secretárias com a inteligência e a maturidade necessárias para reunir estas qualidades se encontra entre as mulheres casadas dos trinta e cinco aos cinquenta anos e cujos maridos têm um emprego estável.

TRANSCRIÇÕES

para uma história do caminho de ferro



a derradeira viagem da locomotiva D. LUIS

por António Augusto dos Santos

Foi há 50 anos que a locomotiva «D. Luís» fez a derradeira quilometragem sancionada pelos horários oficiais, registando, a partir de então (1921), a sua passagem à inactividade e mais tarde ao futuro Museu.

Recordo, como se fosse hoje, essa derradeira viagem, num total de 16 quilómetros, que acompanhei casualmente.

Extinta que fora a Monarquia, em 1910, à imagem dos reis depostos, a locomotiva n.º 1 dos C. F. S. deixara de ser a locomotiva-real, para ir acabar os seus dias rebocando comboios-operários, entre Barreiro e Moita, que se efectuavam de manhã cedo, para transporte dos operários, e à tarde, com vista ao regresso às suas terras.

Como seus derradeiros titulares tivera o maquinista «Mata-cães», homem troncudo, enegrecido, de bigode oriental e barbichas ralas, a recordar certos perfis mongóis dos bailados de Tchaikowsky, e, como fogueiro, Ma-

nuel de Matos, homem do género «não-te-roles», a roçar, em obesidade, pela mesma categoria pugilística, de «pesado», do seu camarada. Tinha tanto de bondoso, como de rude, razão por que se aposentou agarrado à pá e à lança, sem a viabilidade de promoção a maquinista. Quanto ao primeiro, não fora em vão que recebera a alcunha de «Mata-cães», pois ao que se afirmava nos âmbitos ferroviários, quando mais novo e no longo curso, lançou um cão vivo para a fornalha. O caso desumano foi comunicado aos agentes superiores, e o maquinista foi castigado.

Ao tempo rapazito ainda, eu, que quase nascera entre locomotivas, sentia-me atraído pelas máquinas, a despeito de meu avô e meu pai condenarem como meu futuro a carreira que ambos abraçaram. Porém nada me fazia desistir e, sempre que tinha oportunidade, pedia «boleia» para ver como era aquilo de locomotivas rebocando com-

boios. Os maquinistas, que me viram nascer no depósito, achavam piada e acediam.

Uma tarde aguardei o comboio-operário das 17.30 horas, no Barreiro-A. Pedi «boleia» ao «Mata-cães» e como ele, de «bons azeites», acesse, radiante, subi ligeiro como um foguete para cima da locomotiva, indo ocupar lugar ao lado do Matos, oposto ao apeadeiro, para não ser visto.

Dada a partida, a locomotiva, que rebocava um furgão e três carruagens, retomou a marcha. Alavanca, do tipo espingarda, toda corrida à frente e regulador a picar, bem, a segunda válvula (pois o maquinista não tinha a mínima noção do aproveitamento da expansão), em passada ligeira, com o seu rodado motor de 2 metros, devorou os 1500 metros até ao Lavradio, num ápice.

Tudo corria às mil maravilhas. O pavilhão da «D. Luís» mais parecia uma sala, pois nem um único movimento parasitário o perturbava, por mais que o seu condutor acesse a marcha, dada a distribuição interior.

Já para Alhos Vedros, o ponteiro do manómetro de pressão começou a descair para o lado do fogueiro, na grave acusação de falta de vapor. O Matos, intrigado com o que se passava, abriu a porta da fornalha e viu que um tubo de fumo «chorava» abundantemente. Disse qualquer coisa ao camarada e, dali em diante, eu fora mobilizado para a missão de abrir e fechar a porta da fornalha, sempre que era activado o fogo para evitar, quanto possível, a queda da pressão.

Já de regresso, dificilmente a «D. Luís» chegara ao Lavradio. Dada a partida, a despeito da escassa tonelagem e do planimétrico, a muito custo a máquina «pegou». Pára aqui, pára ali, a n.º 1 arrastara-se até ao Barreiro-A, que atingira de gatas, como se diz na gíria, a viver do vapor que restava na caldeira. E foi ali o fim da viagem — o

fim de raça. Quem diria? Do depósito veio uma outra locomotiva, que lhe deu duplo-socorro, ajudando-a a cumprir a sua viagem até ao Barreiro-Mar, onde iniciara tantos comboios-reais.

Depois recolheu ao depósito, como enferma, em estado grave, e o seu cadastro ferroviário ficou praticamente encerrado.

Belos tempos a derradeira metade do século XIX e os alvares do nosso século (1856-1921), em que a «D. Luís», no seu perfil retintamente inglês, desenhado pela «Bayer Peacock», recamada de dourados, como mostra de ourivesaria e de penacho erguido emplumado de vapores, agrupava à frente dos comboios-reais, para 191 quilómetros, até Vila Viçosa, transportando D. Carlos, D. Amélia de Orleans, D. Luís Filipe, D. Manuel e a sua comitiva.

Depois recolheu às Oficinas Gerais do Barreiro, e para lá ficou, a um canto, de onde «viu» muitas colegas suas de velhos tempos, serem desviceradas pelos cortes dos maçaricos! 02 a 04, 8 a 13, 34 a 37 foram as séries que primeiro se esventraram à voz do progresso chegadas que começaram a ser as moderníssimas «Pacifik» (1924), da Henschel & Son, por conta das dívidas da Grande Guerra.

Com o 1.º Centenário dos Caminhos de Ferro Portugueses, a n.º 1 voltou à liça e ao seu antiquado perfil de «John Lind», sendo reconstituída tal como fora em velhos tempos, a roçar pelos 115 anos. Foi-lhe arrancada a cobertura do pavilhão, o freio-de-vácuo, limitada a engatagem aos tensores, tal como em 1856, data em que os Caminhos de Ferro do Sul e Sueste a adquiriram como sua primeira locomotiva, que viria a tornar-se no brasonado refulgente de todo o Historial Ferroviário Português para a eternidade.

(Do Jornal de Notícias)

Novo Secretário-Geral da U. I. C.

No decurso da reunião dos chefes das Relações Públicas da U. I. C., recentemente realizada em Munique, foi dada notícia da nomeação do novo Secretário-Geral da U. I. C., Mr. de Fontgalland, chefe do Serviço de Pesquisas da S. N. C. F. e presidente da 1.ª Comissão Técnica da U. I. C. — «Recherche Prospective».

A nomeação oficial será feita em Dezembro próximo por ocasião da Assembleia Plenária do Comité Gerente da U. I. C.

INFORMAÇÃO E INFORMÁTICA

A cada passo se topa hoje com afirmações, anúncios e notícias que têm por objecto ou se relacionam com a *informação* e com a *informática*, dois termos cada vez mais frequentes no convívio social e na linguagem interessando à gestão das empresas.

Os anúncios e notícias referidos falam-nos de cursos, colóquios e outras realizações que focam a matéria e pedem ou oferecem os serviços de especialistas, tais como analistas, programadores e outros técnicos de informática.

Não parecerá, por isso, demais, que os leigos no assunto tenham alguma noção sobre ela e, por maioria de razões, que os que têm qualquer interferência na vida gestiva dos organismos económicos saibam o que tais termos significam e entendam a linguagem desses especialistas.

A informação, em sentido genérico, é velha como o Mundo e, no conceito clássico, significa dar ou tomar conhecimento ou notícia, de qualquer coisa ou assunto.

É por isso que a meios de difusão tais como os jornais, a rádio e a televisão, se chama *órgãos de informação*, já que transmitem ao público notícia do que se passa nos mais variados sectores.

Uma coisa, porém, é a informação avulsa que se toma, quer através desses órgãos, quer de livros, de cursos e do simples intercurso quotidiano e outra a informação sistemática, no caso dos organismos económicos baseada no conceito de que só uma informação ampla e válida pode garantir o acerto das decisões.

Então aparece em campo a *teoria da informação*, que, segundo John R. Pierce, estuda e enuncia as fontes de transmissão e os canais de comunicação das informações, pondo em conexão as linguagens escritas e faladas, ou simbolizadas, com o comportamento das máquinas que a facilitam.

Estas são constituídas por aparelhagem mecânica e electrónica, nomeadamente computadores, e a *informática* é o termo adoptado para designar o grupo de conhecimentos e procedimentos relativos ao tratamento da informação efectuado através de tais máquinas.

O tratamento dos elementos de informação é conhecido por «processamento electrónico de dados» (da expressão inglesa *Electronic Data Processing*, abreviadamente EDP).

Os computadores electrónicos são capazes de tratar, a velocidades assombrosas, grandes quantidades de elementos básicos de informação — dados —, que lhes são fornecidos sob várias formas. Elas guardam, ou armazenam, esta informação, tratam-na, matemática e logicamente segundo um programa de instruções previamente estudado e delineado e oferecem as conclusões de tal tratamento sob diversas formas, inclusive a de relatórios e documentos.

O sucesso de um sistema de informação, baseado neste como noutros procedimentos, repousa, em primeiro lugar, numa análise dos problemas e de uma compreensão da precisa informação necessitada para a sua solução.

Daqui a necessidade de analistas de sistemas e da equação por estes do papel que tais sistemas desempenham na gestão, de como eles devem ser organizados e dos passos necessários para os pôr em funcionamento, tendo em conta vários factores os menores dos quais não são os humanos e, tratando-se de um organismo económico, do custo da informação por comparação com as vantagens da mesma advindas.

Posto isto, uma vez planeado o sistema de informação com o concurso de computadores electrónicos é tarefa do

programador estabelecer as instruções sob que estes actuam, as quais constam, naturalmente, de um programa.

Os programas são delineados em código, quer directamente na linguagem binária que o computador compreende e aceita, quer, conforme técnicas mais avançadas, mediante códigos que representam letras e até um sistema de linguagem encurtada. Tais programas são estabelecidos por escrito e dão lugar a fluxogramas (*flow diagrams*) em que as operações a realizar pelo computador são esquematizadas.

Os computadores compõem-se de várias unidades que se resumem em: a) unidades de *input*, ou de recepção de dados; b) unidade processadora central; e c) unidades de *output*, ou de saída da informação.

O *input* pode ser feito através de cartões perfurados, banda perfurada, cinta magnética e de caracteres escritos, quer em tinta magnética quer de leitura óptica.

Estes elementos são *lidos* por máquinas próprias e convertidos na linguagem electrónica.

Vem a propósito dizer que os computadores usam a aritmética binária, apenas com dois caracteres numéricos — 0 e 1 —, num sistema que tem, por consequência a base 2. Como no sistema decimal, o valor de cada dígito é determinado pela sua posição num número, sendo usadas potências de 2 em vez de 10 como sucede naquele.

A unidade processadora do computador — unidade central — compõe-se de três partes: a) elemento lógico ou matemático, onde se realizam os cálculos; b) armazém, ou memória, onde os dados ou a informação são retidos; e c) consola, ou unidade de controlo e comando.

O elemento lógico-matemático actua de dois modos, sendo um deles a realização das quatro operações aritméticas e o outro a tomada de decisões lógicas, fazendo verificações das várias condições encontradas e empreendendo a acção para que foi instruído; a memória, ou armazém, retém todos os dados a serem tratados e também as instruções de procedimento; a unidade de controlo abrange todos os elementos do sistema, sendo operada externamente por uma pessoa que comprime as teclas de funcionamento.

O trabalho do operador compreende, além do accionamento e paragem do computador, a modificação manual do programa armazenado, as perguntas sobre os dados armazenados e registos, a selecção dos aparelhos de entrada ou saída, a recepção de sinais do computador se um erro o faz parar e algumas vezes a correcção de tal erro, e a vigilância do indicador de luzes para seguir o curso do trabalho daquele.

Os resultados finais do trabalho do computador podem ser registados por uma ou várias máquinas, em cinta ou discos magnéticos, que podem ser convertidos em cartões ou banda perfurados.

Estes resultados são traduzidos por uma impressora em linguagem e numeração correntes e impressos em documentos, registos, relatórios, peças contabilísticas, etc.

O tratamento electrónico de dados, presta inestimáveis serviços no campo científico e da gestão mediante o concurso que dá aos cálculos, à estatística e à contabilidade.

Porém, a sua adopção requer um estudo cuidadoso, onde não é de somenos importância o aspecto económico, convindo saber se convém mais a sua aquisição, aluguer, utilização em regime de *share time* ou de *service bureau*.

(Do Jornal do Comércio)

lá por fora

Noticiário do Centro de Informação da U.I.C. (FERINFOR)

O «Turbotrain-TGV» francês

Para experimentar as possibilidades facultadas pelas novas infra-estruturas no domínio das altas velocidades (250/300 km/h), a S.N.C.F. encomendou dois comboios protótipos (A e B) denominados «Turbotrains» experimentais (TGV = Très grande vitesse). Todavia, só as características do comboio A estão, por enquanto, definidas. Este, terá um comprimento de aproximadamente 93 m, e será formado por cinco unidades, tendo instalados nos extremos os grupos propulsores e a cabina de condução. O elemento central, contém o equipamento necessário às futuras experiências e os dois intermédios estão preparados para receber cada um, trinta e quatro passageiros em 1.^a classe. Toda a composição forma um conjunto reversível e articulado. O seu centro de gravidade em relação ao das composições convencionais situar-se-á 30 cm abaixo e a base estará 90 cm acima do nível do carril.

As primeiras experiências com o

comboio A «TGV», devem, em princípio, efectuar-se no último trimestre de 1971, prosseguindo em 1972.

Estas experiências de grande velocidade estão previstas sejam efectuadas na secção Lamothe-Morcenx, da linha Bordeaux-Hendaye, onde em 1955, a S.N.C.F. estabeleceu o recorde do Mundo de velocidade sobre carris, com 331 km/h.

Formação de quadros

A União Internacional dos Caminhos de Ferro (UIC) tem promovido nos últimos anos reuniões de estagiários das diversas Administrações membros, para informações das actividades ferroviárias internacionais e maior troca de impressões mútuas. A sessão de 1971, a nona, que se efectuou em Paris de 20 a 30 de Abril último, agrupou 108 participantes de 28 companhias diferentes (22 europeias, 3 africanas e 3 asiáticas) que assistiram a 21 conferências proferidas por especialistas dos problemas de transporte qualificados e à projecção de 20 filmes técnicos-culturais. Entre os te-

mas expostos figuravam a organização internacional dos transportes, a economia dos transportes, os problemas técnicos e comerciais do caminho de ferro, o problema do «management» moderno, a aplicação da cibernética e as pesquisas prospectivas.

Na alocução de encerramento, o académico Louis Armand, secretário-geral da UIC chamou a atenção dos estagiários, futuros dirigentes superiores, para a necessidade de remodelar o caminho de ferro de forma a corresponder às necessidades do futuro próximo. Porque a ferrovia só será capaz de resolver os problemas fundamentais que se apresentam em matéria de transporte, se tiver em conta as realidades do meio em que opera. De igual modo, Armand valorizou a necessidade imperiosa de uma cooperação à escala internacional e particularmente a repartição dos conhecimentos e a interpenetração da informação entre as diferentes Administrações ferroviárias.

Durante a sua estadia na capital francesa, os estagiários tiveram ocasião de visitar as novas instalações

do «Réseau Express Régional» (RER) bem como o conjunto electrónico de gestão da Sociedade Nacional dos Caminhos de Ferro Franceses.

Aspectos financeiros dos caminhos de ferro norte-americanos

(Extracto da alocução pronunciada em Pittsburgh (USA) pelo senador Smathers, conselheiro geral da «ASTRO» (America's Sound Transportation Review Organization).

«A solvabilidade e a viabilidade dos caminhos de ferro são de uma importância vital, não porque os caminhos de ferro vivam as dificuldades que toda a gente conhece, mas porque a Nação depararia com dificuldades maiores se a via férrea se revelasse incapaz de cumprir a superior missão que lhe está reservada.»

«...A necessidade de uma maior capacidade de transporte cresce a um ritmo que ultrapassa o desenvolvimento da Nação e o seu padrão de vida...»

«...As verbas a investir para se entrar no capítulo da competição são demasiado importantes para serem cobertas por capitais privados, à luz da regulamentação federal actual e do lugar secundário atribuído ao caminho de ferro pelas decisões e práticas governamentais, correntes no seio da concorrência entre os diferentes meios de transporte».

As altas velocidades ferroviárias no Japão

O Japão trabalha actualmente no projecto de um caminho de ferro à

super-velocidade de 500 km/h, tendo em vista o estabelecimento de uma nova ligação Tóquio-Osaca, dado que a nova linha de Tokaido, aberta à exploração em 1964, está já próxima do seu ponto de saturação. Rompendo com a tradição da via férrea clássica, o projecto compreende um «comboio volante», accionado por motor linear e equipado com suspensão magnética.

Os técnicos japoneses procedem presentemente a experiências com este tipo de suspensão no centro técnico de Kunitachi, nos arredores de Tóquio.

Comboios eléctricos de grande velocidade na U. R. S. S.

Os Caminhos de Ferro Soviéticos estudam a possibilidade de fazer entrar ao serviço comboios eléctricos de grande velocidade entre Moscovo e Leninegrado. Estes comboios poderiam ter uma composição variável entre oito e catorze unidades, sendo os extremos de tipo aerodinâmico e com cabina de condução. A força motriz seria da ordem de 10 320 kw para um comboio de 14 unidades, ou seja 14 000 c. v., o que permitiria uma velocidade de 200 km/h em alguns troços do percurso.

Um comboio desta natureza poderá ligar Moscovo a Leninegrado (650 km) em 4 horas, à velocidade média de 162,5 km/h.

A electrónica na reserva de lugares dos comboios

Cinco Administrações ferroviárias europeias (Alemanha Federal, Áustria, Bélgica, Dinamarca e Luxemburgo) utilizam desde Fevereiro último, em comum, um novo conjunto electrónico de marcação de lugares

— o maior da Europa nos caminhos de ferro. A central, instalada em Francfort, está ligada a 450 postos de comando colocados à disposição de estações ferroviárias e agências de viagens daqueles cinco países. A vantagem do sistema é facultar a possibilidade, com 2 meses de antecipação (3 meses para os «Trans-Europa-Expressos» e «Wagons-Lits»), de reserva de lugares nos comboios e, na medida das disponibilidades, obtê-los imediatamente qualquer que seja a estação de partida.

Novos «Expressos» franceses

A Sociedade Nacional dos Caminhos de Ferro Franceses (S.N.C.F.) vai lançar este ano três novos comboios «Trans-Europa-Expressos» (TEE): o «Aquitaine» e o «Rhodanien», que circularão a partir de 23 de Maio, e o «Stanislas» que entrará ao serviço em 26 de Setembro.

O «Aquitaine», ligará Paris a Bordeus em 4 horas ou seja à velocidade média de 145 km/h, devendo atingir a velocidade de 200 km/h em cerca de metade do seu percurso total diário de 581 km. Será o comboio mais rápido da Europa em distâncias superiores a 500 km. No plano mundial, apenas os comboios da nova linha japonesa de Tokaido praticam médias superiores.

O «Rhodanien» ligará Paris a Marselha (863 km) em 6,35 h., à velocidade média de 131 km/h — superior à do actual «Mistral» (6,44 h. — 128 km/h).

O «Stanislas» será posto ao serviço entre Paris, Nancy e Estrasburgo. O percurso Paris-Nancy (353 km) será percorrido em 2,35 h (136,6 km/h de média) e o de Paris-Estrasburgo (504 km) em 3,47 h (133 km/h).

Nomeações e promoções

A contar de Junho do corrente ano

A GUARDA-FIOS DE 2.^a CLASSE — os Eventuais,

Olímpio Rocha Ferraz, Amadeu Augusto Clérigo e Joaquim Manuel Mota Martins.

A contar de Julho do corrente ano

A DIRECTOR DE PRODUÇÃO E EQUIPAMENTO ADJUNTO — o Eng. Rogério Belém Ferreira.

ros praticantes, João Américo Leão Ferreira Alves e Carlos Abílio da Costa Varão.

A DIRECTOR DO DEPARTAMENTO DO MOVIMENTO — o Eng. José Olaia Lopes Montoya.

A AGENTES TÉCNICOS DE ENGENHARIA DE 3.^a CLASSE — os Agentes técnicos de engenharia praticantes, Fernando Manuel de Almeida Redondo, Raul Herculano Martins Figueira de Freitas, José Freire Nabo Carvalho e Germano Gaspar Pereira Carrasquinho.

A ENGENHEIROS DE 3.^a CLASSE — os Engenhei-

A contar de Agosto findo

A ENGENHEIROS DE 1.^a CLASSE — os Engenheiros de 2.^a classe, Joaquim de Sousa Lopes, João Jaime Coelho Castanheira de Carvalho e Manuel José Soares Lopes.

A TÉCNICO PRINCIPAL — o Técnico de 1.^a classe, António Martins Colarinha.

A ENGENHEIROS DE 2.^a CLASSE — os Engenheiros de 3.^a classe, António Pereira Maurício Frederico, Paulo André Inácio Garrido, Ernesto Jorge Sanchez Martins de Brito e Jack Roosevelt Mendes.

A TÉCNICOS DE 1.^a CLASSE — os Técnicos de 2.^a classe, Augusto Mendes da Silva, Carlos Alberto Marques da Silva Júnior, Álvaro António Maia, Joaquim Ribeiro e Fernando Gonçalves.

A ENGENHEIRO DE 3.^a CLASSE — o Engenheiro praticante, Mamede de Matos Fernandes.

A TÉCNICOS DE 2.^a CLASSE — os Técnicos de 3.^a classe, Armando da Silva Pereira, Raul da Silva Fonseca e Arcelino Nogueira de Faria.

A MATEMÁTICO DE 2.^a CLASSE — o Matemático de 3.^a classe, dr. José Raimundo Ventura.

A INSPECTORES REGIONAIS — os Inspectores principais de secção de exploração, José Franco Camacho, Aires da Silva Branco e Armando de Araújo.

A ECONOMISTA DE 2.^a CLASSE — a Economista de 3.^a classe, dr.^a Maria Arminda Duarte Gomes.

A INSPECTOR DE SECÇÃO DE EXPLORAÇÃO — o Subinspector de secção de exploração, António de Jesus Lopes.

A GEÓLOGO DE 3.^a CLASSE — o Geólogo praticante, dr. José Tereno Valente.

A ADIDO ADMINISTRATIVO PRINCIPAL — o Operador psicotécnico de 2.^a classe, Ludgero Rocha Guerreiro.

A TÉCNICO SUPERIOR DE 3.^a CLASSE — o Técnico superior praticante, dr. Alfredo Manuel de Oliveira Varela Pinto.

A ADIDOS TÉCNICOS DE 2.^a CLASSE — o Subchefe de escritório, António Rodrigues de Miranda e o Adido técnico ajudante, José Maria de Miranda.

A AGENTES TÉCNICOS DE ENGENHARIA DE 1.^a CLASSE — os Agentes técnicos de engenharia de 2.^a classe, João Lobato Ferreira, José Maria Ribeiro Roque de Andrade, José Joaquim Fernandes Moutinho e Alexandre Manuel Espiga Aibéu.

A ADIDO TÉCNICO DE 3.^a CLASSE — o Chefe de secção, António Ferreira da Silva Lino.

A AGENTES TÉCNICOS DE ENGENHARIA DE 3.^a CLASSE — os Agentes técnicos de engenharia praticantes, Ilda Gabriela dos Santos Martinho e Gonçalo Manuel Pinheiro Torres de Meireles.

A ADIDO TÉCNICO AJUDANTE — o Factor de 1.^a classe, Avelino Lopes Letras.

A OPERADOR PSICOTÉCNICO DE 2.^a CLASSE —

o Operador psicotécnico de 3.^a classe, Júlio de Matos Filipe.

A OPERADOR PSICOTÉCNICO DE 3.^a CLASSE — o Escriurário de 2.^a classe, Maria da Graça Machado Romano.

A MONITOR DE FORMAÇÃO DE 3.^a CLASSE — o Monitor de formação ajudante, António Fausto Pereira.

A ANALISTA DE TRABALHO DE 2.^a CLASSE — o Subchefe de escritório, Mário Rodrigues Dias da Silva.

A ANALISTA DE TRABALHO DE 3.^a CLASSE — o Analista de trabalho ajudante, Manuel Francisco Barbas.

A ANALISTA DE TRABALHO AJUDANTE — o Chefe de brigada, Júlio Manuel de Oliveira Barroso.

A CHEFE ADMINISTRATIVO ADJUNTO — o Chefe de escritório, Manuel Carlos do Vale.

A CHEFE DE ESCRITÓRIO — o Subchefe de escritório, Manuel Carlos Lage.

A CHEFE DE SECÇÃO — o Escriurário principal, Maria da Anunciação Marques do Nascimento.

A ESCRITURÁRIOS DE 1.^a CLASSE — os Escriurários de 2.^a classe, Ilídio Alves Cardigos, Joaquim Canavilhas Lopes, Alice dos Prazeres Sancho Pires, João Ventura de Oliveira e José Anastácio Alberto.

A ESCRITURÁRIOS DE 2.^a CLASSE — os Escriurários de 3.^a classe, Lúcia Mendes Rama, Ilda Maria Pimenta Sintra, Maria Leonor de Melo Fradinho, Aurélia Hermínia Carona, Rosária Henriques Pereira, Margarida Gaudência Lagartixa, Maria Etelvina Duarte Chasqueira e Maria Gertrudes Nunes Guerreiro.

A ESCRITURÁRIO DE 3.^a CLASSE — o Factor de 2.^a classe, Casimiro Couto de Sousa.

A DESENHADORES DE 2.^a CLASSE — os Desenhadores de 3.^a classe, Álvaro Henriques da Costa, Victor Manuel da Costa Martins, Euclides de Oliveira Testa, Manuel Marques de Oliveira, Joaquim José Rissa Murcela, Vítor Manuel Lopes Pernes, António José Ferreira Martins, João Manuel Martins Rafael, Luís José Coelho Henriques, Manuel Lopes Pernes, Francisco Belo Capão, Anselmo Moutinho Serra, Miguel José Carrilho Belo, José da Rocha Rodrigues, Álvaro de Jesus Silva e Manuel Vitorino da Silva.

A ENCARREGADO DE APEADEIRO DE 1.^a CLASSE — o Encarregado de apeadeiro de 2.^a classe, Arnaldo António.

A CAPATAZES DE MANOBRAS DE 2.^a CLASSE — os Agulheiros de 2.^a classe, Aires Araújo Ribeiro, Leonel José Maia Parola, Eduardo Gomes Ribeiro e José António Baptista Coelho.

A AGULHEIROS DE 3.^a CLASSE — os Serventes de 2.^a classe, António Pinto, Albino Pereira Gomes, Joaquim Melo Geraldo, Joaquim António Almanso Peta, José de Sousa Magalhães, Manuel Joaquim dos Santos, Joaquim Borbinha Morgado e Carlos Teixeira Moreira.

A FACTORES DE 3.^a CLASSE — os Praticantes de factor, Firmino Moreira, Humberto Cupido de Oliveira, António Lourenço de Matos, Jorge da Rosa Catarino, Fernando Alcídio da Rocha Quintos, Manuel Maria Marcelino, Leonel Alexandre Conceição, Inácio Veríssimo Faustino, José Manuel da Silva, António dos Santos Gon-

çalves, Mário Monteiro Raimundo, António Pires Lourenço, António Joaquim Afonso Branco, João Baptista Alvega, Alcindo Porelo Gonçalves, Alcides dos Santos Moutinho, Virgílio Martins Ramos, Francisco Gaio Pitacas, Manuel da Silva Ramos, José Domingues Gaspar, Francisco Carvalho Teixeira, João Pedro Costa Viegas, António da Silva Guerreiro, Emídio Rodrigues de Oliveira, João Nunes Agostinho, Joaquim Maria Roque das Neves, Amândio Monteiro da Silva, Joaquim Pequito da Silva Crespo, Cândido Lourenço Marques, António José Carvalho, Joaquim Bruno, Francisco Novais da Silva, Luís de Almeida Arrepia, Joaquim Tomás Pereira Mateus, Joaquim Barradas Bonacho, José Dias Ferro, Manuel da Cruz Cordeiro dos Santos, Edgar Neves de Matos Balbino, Bernardino Maria Pires, António dos Ramos Jacinto, António Lino Batalha Monteiro, Francisco Azevedo Cardoso, Aníbal Santos da Fonseca, João Correia Martinho, Leonel de Matos Pires, José Maria Tavares, Eduardo Lopes Marques Grácio, Ricardo Nazaré da Silva, José Manuel Presado Lourenço, Lourenço José Azedo Rebocho, António José dos Santos Carvalho, António Júlio Gomes de Sousa, Luís Filipe Lizardo da Silva, José Pires Agostinho, Maurício Pereira da Cunha, António da Silva Pinheiro, João de Jesus Máximo Pires, Fernando Datia Matos Cunha, Joaquim Félix dos Ramos, José Pires Reis, António Mendes Pires, José Carrilho Niza, Alberto da Silva Vieira, Horácio Teixeira Borges, Armando Manuel Gonçalves, José Dias de Oliveira Batalha, Hermínio Parente Nogueira, Manuel dos Santos da Costa Branco, Manuel Azevedo Pereira, Manuel António Delgado, Joaquim Matias Rodrigues, António Gomes Nunes, Silvino Almeida da Graça, Joaquim Dias Canau, Dídio Alexandre Freitas Rodrigues, Joaquim dos Reis Lopes e Manuel Fernandes Pereira de Almeida.

A RECEBEDOR DE MATERIAIS DE 1.^a CLASSE — o Recebedor de materiais de 2.^a classe, José Bento Lourenço.

A FIEL DE ARMAZÉM DE 3.^a CLASSE — o Servente de 1.^a classe, Lucrécio Vital Dias.

A REVISOR DE MATERIAL DE 2.^a CLASSE — o Revisor de Material de 3.^a classe, José Bernardo Carquejo.

A REVISOR DE MATERIAL DE 3.^a CLASSE — o Servente de 2.^a classe, José Teresa dos Santos.

A OPERÁRIOS QUALIFICADOS — os Operários, João Marques Alves Arega, António de Jesus Dias, Carlos Gonçalves Tomaz, Aurélio Contreiras Pinto, Adriano dos Santos, Octávio Rodrigues Cordeiro de Oliveira, João Gonçalves Fulgêncio, Manuel José Anacleto, António Bernardino Clérigo Máximo, Raimundo Horácio de Sousa, Virgílio Fernando Machado da Silva, Júlio Meira Magano, Manuel Marques Rocha, Joaquim Boavida Carrolo Ribeiro, Jacinto Matos Dias, Custódio Joaquim Belo Chora Lavado e Vitorino Pratas Machado.

A OPERÁRIO DE 2.^a CLASSE — o Operário de 3.^a classe, Adelino Lourenço.

A ASSENTADORES DE 1.^a CLASSE — os Assentadores de 2.^a classe, Emílio Lopes de Araújo, Daniel da Cruz Lacerda e José Gabriel Lopes.

A ASSENTADOR DE 2.^a CLASSE — o Servente de 2.^a classe, António Monteiro de Queirós.

A GUARDA DE P. N. DE 1.^a CLASSE — a Guarda de P. N. de 2.^a classe, Teresa Assunção Laranjo.

A GUARDAS DE P. N. DE 2.^a CLASSE — as Guardas de P. N. de 3.^a classe, Aida Maria da Luz Santos, Antónia Velez Cabaço e Maria de Aires Batalha.

Admissões

No mês de Agosto findo

TÉCNICO SUPERIOR PRINCIPAL (contratado) — Eng. Armando Romão Nozolino de Azevedo.

TÉCNICO SUPERIOR DE 2.^a CLASSE (contratado) — Dr. Jorge Santos Salvadinho.

ASSISTENTES DE VIAGEM — Fernanda Maria de Campos Durão Ferreira, Maria Eduarda Assunção Dorez, Isabel Marília Lopes Barroso, Córa Maria de Moraes Teixeira, Ana Maria Alvarez Gonzalez Briz, Luísa Maria Vasco da Cruz e Maria de Fátima Ribeiro Correia.

TELEFONISTA DE 2.^a CLASSE — Maria Fernanda da Graça.

PRATICANTES DE ESCRITÓRIO — Maria Beatriz Costa Veiga de Sequeira Lopes, Maria de Lourdes de Ascensão, Maria José Fernandes Vilela, Maria Helena Soares Lopes, Ilda Rosa Ribeiro Clemente, Maria Helena da Conceição Pirão, Vitália António Custódio, Maria da Conceição Duarte dos Santos, Lisete Teresa Domingues da Silva Araújo, Herculano Rui Ramos Mareco, Deolinda Maria Pires Monteiro, Maria Fernanda da Conceição Lopes de Oliveira, Ana Elisa Freitas Marta e Maria Antonieta Ramos dos Santos.

SERVENTES DE 2.^a CLASSE — Germano Cardoso Firme, Henrique Pinto dos Santos, José Fernandes Sousa, Adriano dos Santos Martins, António Cavaleiro Fagundo, Justiniano Pinto, Pedro Vieira de Sousa, José Joaquim Mendes da Silva, António de Sousa Fernandes, Joaquim de Jesus, Francisco Teixeira da Rocha, Teodoro Martins

Gomes Magalhães, Joaquim da Cunha Bragança, António dos Santos Pereira Leal, Augusto Marques Cardoso, Amílcar Coelho Machado, Arlindo do Nascimento Moutinho, Abílio Leite Pereira, José Francisco Amaral Nobre, Francisco Martins Morgado, José Marcelino Monteiro Neves, José Corrodo de Almeida, Joaquim Loureiro, Henrique Nunes, António Rico Leonardo, Carlos Manuel Pedro Vieira, Francisco da Silva Carvalho, João da Conceição Barreiro, Fernando Branco da Silva, António Luís Rodrigues, Vítor Manuel Narciso, Rogério Gabbado de Oliveira, José Fernando dos Santos, João Alcides Pinto Moreira, António de Azeredo Ribeiro, António Augusto Duarte Nunes, Serafim de Araújo Costa, Joaquim Manuel Magno Saúde, Domingos Luís Sardo, José Joaquim Jorge Moraes, Manuel Maria Coelho, João Afonso Lourenço, Ângelo Marques de Almeida, Manuel Botelho Alves, Joaquim de Sousa Bonifácio, Manuel Pereira Coutinho, Manuel Rocha Ferreira, Manuel de Sousa Lopes, Adriano Albino Gila, Arlindo Barbosa de Freitas, Júlio Guedes Marantes, António Pereira Mendes, Joaquim Ribeiro Mesquita, Miguel Pinto Monteiro Miranda, Ilídio da Fonseca Monteiro, António Lima Pereira, Agostinho Leite Pinheiro, João Pereira Pinto, Manuel Pinto Raimundo, António da Fonseca Rodrigues, Manuel Augusto da Silva Rodrigues, Alberto de Sousa e Silva, Manuel da Silva, Francisco Machado de Sousa, Fernando Augusto da Silva, Armando de Jesus Teixeira, David Cândido Alves Teixeira, José Manuel de Seixas, Adriano Marinho Moreira, António Ferraz Ribeiro, Bento Borralho Ramalho e Júlio Heitor Dias.

GUARDA DE P. N. DE 3.^a CLASSE — Maria da Graça Pereira Moreira.

LOUVOR



Ao abrigo do art. 43.º do Regulamento Geral do Pessoal, o chefe da Divisão de Abastecimentos louvou recentemente o chefe de secção Francisco Pereira Afonso dos Santos.

O louvor foi consignado em reconhecimento pelo facto de o agente, durante os 46 anos em que tem servido a Companhia — 24 dos quais na Divisão de Abastecimentos — sempre ter revelado o maior interesse pelos serviços a seu cargo, empenhando toda a sua inteligência e boa vontade em prol do bom nome e da produtividade da Empresa, com alegria e boa disposição constantes. Pela cordialidade do trato, correcção e aprumo nas suas relações, quer com os elementos que consigo trabalham, quer com os elementos estranhos à Companhia — com os quais contacta por dever profissional — o agente Afonso dos Santos tornou-se credor da consideração dos seus superiores e da admiração dos seus camaradas.

ACTOS DIGNOS DE LOUVOR



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: *João Cardoso*, chefe de distrito — elogiado pelo interesse, dedicação e esforço despendido nos trabalhos de reparação da fractura de uma barra de carril, ao Km 219, 202 — Beira Alta, quando estava de folga; *Custódio da Costa Gomes*, revisor de material de 3.^a classe — quando procedia à limpeza de uma carruagem do comboio n.º 7123, em Lousado, encontrou a quantia de 200\$00 e imediatamente foi entregá-la ao chefe da estação; *Manuel Ribeiro Couceiro*, operário de 4.^a classe — encontrou no posto de manutenção de Campolide a importância de 1770\$00, que logo foi entregar ao seu chefe hierárquico; *Francisco Archer Moreira*, operário de 4.^a classe — ao verificar que o temporal derrubara uma árvore sobre a via, ao Km 49,600 — Douro, dirigiu-se à guarda da P. N. mais próxima e telefonou para as estações de Caíde e Vila Meã a comunicar o facto e a solicitar providências; *Abílio de Jesus da Cruz*, assentador de 1.^a classe — elogiado pelo interesse, dedicação e esforço despendido nos trabalhos de substituição de um carril partido, ao Km 9,435 — Beira Alta, pois embora estivesse com baixa prontamente foi chamar o pessoal do distrito; *Agostinho Soares de Oliveira*, assentador de 2.^a classe — elogiado pelo interesse, dedicação e esforço despendido nos trabalhos de substituição de um carril partido, ao Km 253,700 — Beira Alta.



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: *José Marques*, chefe de distrito, *Fernando Aurélio da Cruz*, subchefe de distrito e *Manuel Maria Pereira*, assentador de 1.^a classe — elogiados pelo interesse, dedicação e esforços despendidos nos trabalhos de substituição de três carris partidos, aos Kms 20,680-28,100 e 29,000 — Beira Alta, quando se encontravam de folga; *Alberto Vieira*, subchefe de distrito — elogiado porque, pelas 2 horas da madrugada, notando que sopravam rajadas ciclónicas e não tendo agente para mandar rondar a linha, foi ele próprio fazer esse serviço e encontrou três árvores caídas sobre a via, providenciando imediatamente para a retirada das mesmas; *António José Lourenço*, revisor de material de 3.^a classe — louvado porque ao proceder à limpeza de uma carruagem em Beja, encontrou uma carteira com a importância de 3800\$00 e fez pronta entrega da mesma ao chefe da estação; e *António Pereira*, porteiro — encontrou uma carteira com a importância de 499\$50, na estação de Espinho, e entregou-a prontamente ao chefe da referida estação.



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: *José Marques*, chefe de distrito — elogiado pelo interesse, dedicação e esforço despendido nos trabalhos de substituição de três carris partidos, aos Kms 20,530-23,690 e 24,120 — Beira Alta, num dia em que se encontrava de compensação de feriado; *Joaquim Manuel Reforço*, chefe de distrito e *Joaquim Inácio*, servente de 1.^a classe — elogiados pelo interesse, dedicação e esforços despendidos nos trabalhos de substituição de um carril partido, ao Km 132,000 — Beira Baixa, quando estavam, respectivamente, de folga e de licença; *Custódio da Costa Gomes*, revisor de material de 3.^a classe — elogiado porque quando viajava no comboio n.º 5121 encontrou um relógio de pulso e imediatamente entregou-o ao chefe da estação de Trofa; *José Palos Prata*, assentador de 1.^a classe — elogiado pelo interesse, dedicação e esforço despendido nos trabalhos de substituição de um carril partido, ao Km 225,294 — Beira Alta, em dia da sua folga; *Acácio Correia Baptista*, assentador de 1.^a classe — elogiado porque ao ter conhecimento de que ao Km 76,740 — Corgo estava uma árvore caída na linha, não obstante encontrar-se na situação de descanso semanal dirigiu-se prontamente ao local da ocorrência para colaborar na remoção do obstáculo.



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: — *Luís de Sousa Vasconcelos*, contramestre de 1.^a classe, *António Dias Marques*, operário de 2.^a classe e *Manuel Correia Figueira* e *António Alves dos Santos*, serventes de 3.^a classe — elogiados pelo interesse e dedicação demonstrada nos trabalhos de reforço de 6 tabuleiros de pontes da linha do Sado; *Manuel Pereira*, revisor de bilhetes de 2.^a classe — encontrou uma carteira contendo a importância de 449\$00 e entregou-a ao chefe da estação de Coimbra; e *Ivo Valfredo Machado*, assentador de 1.^a classe — elogiado pelo interesse, dedicação e esforços despendidos nos trabalhos de substituição de um carril partido, ao Km 93,900—Beira Alta, quando se encontrava de folga.



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: — *Sabino Bolinhas Lopes*, mestre de via fluvial — quando sob as suas ordens o navio «Lagos» passava próximo dos estaleiros da Lisnave avistou um barco de recreio que se voltara estando o seu tripulante em sérias dificuldades; então manobrou de maneira a prestar assistência ao velejador, conseguindo recolhê-lo a bordo e conduzindo-o em seguida para terra; *António Ferreira Girão*, condutor de 2.^a classe — encontrou numa carruagem uma pulseira em ouro e prontamente a entregou ao chefe da estação de Alfarelos; *Manuel Martins do Primo*, revisor de material de 2.^a classe — numa carruagem do comboio n.º 3161 encontrou um anel em ouro, de que fez entrega ao chefe da estação da Guarda; *Américo Pinto Ribeiro*, chefe de distrito — encontrou um sobrescrito com a importância de 2000\$00 e entregou-o ao chefe da estação de Nine; *António Justino Tomé*, operário de 3.^a classe — na estação de Abrantes encontrou uma carteira com 232\$80 e foi entregá-la ao chefe da mesma; e *Custódio da Costa Gomes*, revisor de material de 3.^a classe — ao passar revista à composição de um comboio encontrou a quantia de 200\$00, que entregou ao chefe da estação de Lousado.



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: *José Júlio Gouveia*, chefe de distrito, *José Teixeira Nunes*, operário de 3.^a classe e *Joaquim Pinto*, assentador de 1.^a classe — elogiados porque encontrando-se em dia de descanso apresentaram-se voluntariamente a colaborar na desobstrução da via ao Km 108,700—Douro, onde trabalharam sob mau tempo durante 10,30 h. consecutivas; *Joaquim Moura Pires*, subchefe de distrito e *Joaquim da Cruz*, assentador de 1.^a classe — elogiados pelo interesse, dedicação e esforços despendidos na extinção de um incêndio verificado em terrenos entre os Kms 110,400 e 110,650 da linha da Beira Baixa, quando ambos estavam de folga; e *José Miranda Barreiros*, assentador de 1.^a classe — elogiado pelo interesse, dedicação e esforço despendido nos trabalhos de substituição de um carril partido, ao Km 137,543—Beira Baixa, em dia do seu descanso.



DA ESQUERDA PARA A DIREITA: *Manuel da Costa Izidoro*, chefe de cantão de obras metálicas de 1.^a classe e *Vicente Duarte Aparício*, operário de 4.^a classe — elogiados pelo interesse e dedicação que demonstraram ao encontrarem um carril partido ao Km 186,024 do ramal de Cáceres, pois prontamente comunicaram o facto ao chefe do respectivo distrito; *José Moreira de Oliveira*, chefe de distrito, *António Soares Letra Baptista*, subchefe de distrito, *Manuel Joaquim Gonçalves* e *Vicente Losando Dias*, assentadores de 2.^a classe — elogiados pelo interesse, dedicação e esforços despendidos nos trabalhos de substituição de um carril partido ao Km 186,024 do ramal de Cáceres, quando se encontravam em dia de folga.