

# ANUÁRIO DO TRANSPORTE DE CARGA 98

Editora TM Ltda.

Nº 3 - 1998 - R\$ 15,00



**INDÚSTRIA DE CAMINHÕES**  
Acirramento da disputa de mercado  
acelera renovação de produtos

**RASTREAMENTO**  
Sistema reforça a busca  
de eficiência no transporte

**SERVIÇO DE COURIER**  
Setor dominado por multinacionais  
atrai empresas aéreas brasileiras

**MODAIS FERROVIÁRIO, MARÍTIMO E AÉREO**  
Privatização, um salto para a competitividade

## EXCLUSIVO

- Guia de Montadoras
- Guia de Transportadoras
- Guia de Fabricantes de Implementos
- Guia de Seguradoras
- Guia de Fornecedores
- Entidades Governamentais e Setoriais

# Caminhão O melhor n transp

Você, como empresário, sabe reconhecer um bom negócio. Longe de nós querer ensinar o custo/benefício ao vigário. Permita-nos apenas dar algumas dicas para que você faça o melhor negócio em caminhões:

- Confira se o fabricante tem uma *tradição de 40 anos de Brasil* e foi responsável pela produção do primeiro caminhão brasileiro.
- Analise a relação *custo/benefício*.
- Não se esqueça daquele item obrigatório: *qualidade*.

Os caminhões Ford são testados sob as mais rigorosas condições de uso.

- Procure um fabricante que ofereça duas linhas de caminhões (*Linha F e Cargo*) de 4 a 40 toneladas, com modelos desenvolvidos





# es Ford. egócio em ortes.



especialmente para as mais variadas aplicações. • Exija que o caminhão seja projetado e desenvolvido conforme os mais rigorosos padrões internacionais de *tecnologia e segurança*. E que também ofereça o máximo de *conforto* para o

usuário. • Exija *durabilidade, robustez e resistência* do caminhão. E, conseqüentemente, *baixo custo de manutenção*. Se você seguir à risca essas recomendações, ainda sobrarão muitas opções de compra.



Exatamente

os 12 modelos  
da linha Ford.

Caminhões



Use o cinto de segurança. Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE, preservando o meio ambiente. Use sempre peças e acessórios originais Ford.



# NOVAS SOLUÇÕES DE TRANSPORTE.

Leo Burnett



Agora você vai entrar em um novo mundo. Um mundo onde a tecnologia está em cada detalhe. E o respeito ao consumidor vem sempre em primeiro lugar. Este é o mundo da IVECO Fiat. Uma empresa que chegou ao Brasil com o objetivo de oferecer a você as mais novas soluções de transporte; sejam elas Veículos Leves, Médios ou Pesados. E, em cada produto da IVECO Fiat, você vai encontrar uma nova solução que vem ao encontro de uma necessidade particular. Todas elas com tecnologia avançada, assistência técnica, fácil manutenção, excelente qualidade de serviços, rentáveis para o seu negócio e feitas com a mesma paixão que a Fiat coloca em tudo o que faz. Por todas estas razões, a IVECO Fiat acabou se tornando uma das líderes na Europa. E já que o mundo inteiro está caminhando nesta direção, que tal acompanhar esta tendência?



Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE.

**IVECO**  
**FIAT**

Novas soluções de transporte.



**Diretor**  
Marcelo Ricardo Fontana

#### REDAÇÃO

**Editor**  
Eduardo Alberto Chau Ribeiro

**Redator**  
Gilberto Penha de Araújo

**Arte**  
Daniel Lamano da Costa  
Alexandre Batista

**Colaboradores**  
Marcelo Rodrigues

**Fotografia**  
Paulo Igarashi

**Documentação**  
Maria Penha da Silva

**Assessora de Diretoria**  
Ho Yen de Castro

**Administração e Contabilidade**  
Aquiles José Baffa

**Departamento Comercial**  
São Paulo -  
Carlos A. Crisculo, Vito Cardaci Neto,  
Mônica B. Barcellos, Maria Rita Fleury Zani

**Circulação**  
Cláudia Regina de Andrade

**Representante R. de Janeiro**  
Sérgio Ribeiro  
Tel.: (021) 532-1922

**Representante Paraná e Sta. Catarina**  
Gilberto A. Paulin  
Tel.: (041) 222-1766

**Representante R. Grande do Sul**  
Ivano Casagrande  
Tel.: (051) 339-4926

**Representante Brasília**  
Walter Filipetti  
Telefax: (061) 327-2572

**Redação, Administração, Publicidade**  
Av. Marquês de São Vicente, 10  
CEP 01139-000 - Barra Funda  
São Paulo - SP - Brasil  
Tel.: (011) 3662-0277 (Sequencial)  
Fax: (011) 3662-4630 (Redação)  
825-6869 (Comercial)

**Distribuição**  
Lobra - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

**Tiragem**  
12.000 exemplares

**Assinatura**  
Anual: R\$ 94,00 (oito edições mais dois Anuários)  
à vista. Pedidos com cheque ou vale postal a favor  
de Editora TM Ltda. Exemplos avulso: R\$ 8,00. Em  
estoque apenas as últimas edições. Dispensada de  
emissão de documentação fiscal conforme  
R.E.Proc.DRT.1 nº14498/85 de 06/12/85

**Periodicidade**  
Circula no mês subsequente ao de capa

Registrado no 2º Ofício de Registro de Títulos e  
Documentos sob o nº 705 em 23/07/1988. As  
opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados  
não são necessariamente as mesmas de Transporte  
Moderno



Editora TM Ltda.

Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda,  
CEP 01139-000, São Paulo, SP  
Tel.: (011) 3662-0277  
Fax: (011) 825-6869 e 3662-6120

CGC - 53.995.544/0001-05  
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117  
Filial à ANATEC e à ABEMD

# SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	6
MERCADO DE CAMINHÕES Expectativas de retomada de compras levam as fábricas a renovar seus produtos	10
FINANCIAMENTO Leasing e Finame sustentam a renovação de frota de veículos	16
RASTREAMENTO Mais de 9.000 terminais já foram instalados desde a introdução do sistema em 1994	17
GUIA DE MONTADORAS	21
GUIA DE FABRICANTES DE IMPLEMENTOS	47
GUIA DE FORNECEDORES	55
GUIA DE TRANSPORTADORAS	77
COURIER Três empresas aéreas brasileiras disputam serviço dominado por multinacionais	99
AÉREO Restrição às importações dificulta expansão de movimento de carga	104
MARÍTIMO Privatização melhora a eficiência e reduz custos nos serviços portuários	110
FERROVIÁRIO Setor mostra os primeiros sinais de recuperação da competitividade	117
GUIA DE SEGURADORAS	125
ENTIDADES Órgãos governamentais e organizações setoriais	126

# Ferramenta para explorar oportunidades

**O** Anuário do Transporte de Carga chega à sua terceira edição com mais de 130 páginas. É um guia prático e indispensável às empresas e aos profissionais que atuam no setor de transporte de carga ou que mantêm algum vínculo com esta área. O anuário contém um mapeamento atualizado das empresas que compõem o setor e de seus produtos e serviços. É uma fonte de informações que auxilia o transportador a tomar decisões sobre a compra de implementos e componentes, assim como o embarcador sobre a escolha da transportadora ou fornecedora de serviços.

As aproximadamente 600 citadas empresas nos guias formam um universo representativo do setor de transportes. Nesta edição começam a ser abordados outros modais de transporte cujo conteúdo será ampliado nas edições vindouras.

Os compradores de caminhões contam com o Guia de Caminhões que apresenta a linha completa de veículos pelas montadoras estabelecidas no país, com as fichas técnicas resumidas.

O Guia de Implementos criado para facilitar a escolha de carrocerias e outros implementos engloba todos os principais fabricantes e uma seleção de seus clientes.

O Guia de Transportadoras relaciona mais de 200 empresas, com as respectivas regiões de operação, carga que movimentam, frotas própria e agregada, e clientes atendidos. Os compradores dispõem do Guia de Fornecedores com mais de 250 empresas, distribuídas por tipo de produto.

As informações reunidas nesta edição ajudam empresas, empresários e profissionais da área a encontrar negócios e explorar oportunidades, a identificar a competição, localizar fontes de suprimento, acelerar a tomada de decisões, ou seja, este guia contribui para o crescimento e a prosperidade do setor de transportes.

**O editor**

# GMC

**Com essa marca,  
você vai melhorar  
as marcas da  
sua empresa.**



MCCANN



Desde o seu lançamento, a GMC é a marca de caminhões que mais cresce no mercado. E, com ela, os índices da sua empresa também podem crescer: a agilidade, a economia, a rentabilidade, a eficiência. Tudo isso é o resultado da parceria e dos pontos-de-venda que só a melhor marca pode oferecer. • Garantia de 2 anos ou 150.000 km • Mais de 50 concessionárias e 15 postos de serviços em todo o país • Completo treinamento para motoristas e mecânicos • Central de atendimento 24 horas • Serviço de reposição de peças em 48 horas em qualquer ponto do Brasil. Se a sua empresa precisa de um profissional em transporte, leve um GMC, a marca que está a seu lado.



Marca de parceria



# NADA COMO UM BOM AMBIENTE DE TRABALHO PARA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE.



Foto: Blumet

**FIAT DUCATO.  
VALORIZA O QUE VOCÊ FAZ.**

*Alguns itens das fotos são opcionais. Estes veículos estão em conformidade com o FROCONVE.*



O Fiat Ducato possui duas versões para transporte de carga (Ducato 8 e Ducato 10) e uma para transporte de passageiros (Ducato). Todas elas com muito espaço, desempenho, conforto e segurança. **CARGA** • A operação de carga e descarga é bastante facilitada por causa da ampla abertura das portas traseiras, da porta lateral esquerda (a maior da categoria) e da altura do piso de carga próximo ao solo. Sua capacidade de carga é uma das maiores da categoria: 1670 kg no Ducato 8

e 1630 kg no Ducato 10. **PASSAGEIROS** • Versão para transporte de passageiros para 10 lugares com muito conforto, graças à maior largura de carroceria. Oferece, ainda, amplo espaço para bagagem. **MOTORIZAÇÃO** • Motor diesel com 2500 cm<sup>3</sup> de cilindrada, potência de 84,3 CV e torque de 16,7 kgm, com bomba injetora Bosch. **CONFORTO** • A alavanca de câmbio está posicionada no painel junto ao volante, o que resulta em melhor ergonomia e conforto para o motorista e mais espaço para o passageiro. Motor dianteiro em sentido transversal totalmente fora do habitáculo do motorista. Isso permite um melhor iso-

*Venha até uma de nossas Concessionárias e conheça os outros Comerciais Leves*



## CHEGOU O FIAT DUCATO. VENHA CONHECÊ-LO EM UMA DESSAS CONCESSIONÁRIAS:

- Alagoas:  
Maceió - Blumare: (082) 327-5500
- Amazonas:  
Manaus  
Via Marconi: (092) 642-3344
- Bahia:  
Feira de Santana  
Jacuipê: (075) 625-5555  
Salvador - Cresauto: (071) 380-1000
- Ceará:  
Fortaleza - Vouga: (085) 264-2211
- Distrito Federal:  
Bali: (061) 362-6200  
OK: (061) 234-9090
- Espírito Santo:  
Cachoeiro - Cola: (027) 521-2566  
Serra - Automobile: (027) 328-2500
- Goiás:  
Goiânia - Tecar: (062) 207-2900
- Maranhão:  
São Luiz - Amazônia: (098) 236-4545
- Mato Grosso do Sul:  
Campo Grande  
Vei Grande: (067) 742-3200  
Várzea Grande  
Domani: (065) 682-4400
- Minas Gerais:  
Barbacena - Fibra: (032) 331-6525  
Belo Horizonte  
Tecar: (031) 282-3777  
Automax: (031) 299-0000  
Gov. Valadares  
Verona: (033) 275-1000  
Montes Claros  
Polígono: (038) 213-1211  
Muriaé - Orly: (032) 722-4272  
Pouso Alegre  
Via Mondo: (035) 422-5050  
Uberlândia - Monza: (034) 239-1800  
Varginha - Dimatra: (035) 214-1277
- Pará: Belém - Atlas: (091) 242-8455
- Paraíba:  
João Pessoa - Capital: (083) 247-1313
- Paraná:  
Curitiba - Barigui: (041) 335-1772  
Foz do Iguaçu  
Auto Foz: (045) 522-2542  
Londrina - Marajó: (043) 377-7000  
Ponta Grossa - CVL: (042) 229-3113
- Pernambuco:  
Jaboatão - Via Sul: (081) 476-8500  
Petrobrina - Bari: (081) 862-3101  
Recife - Fiori: (081) 447-7777
- Piauí:  
Teresina - Jelta: (086) 218-3818
- Rio de Janeiro - Capital:  
Azzurra: (021) 560-1617  
Brilhauto: (021) 596-1000  
Itália Barra: (021) 431-3030  
Itaxema-Rio: (021) 501-8400  
Milo-Car: (021) 359-5151
- Rio de Janeiro - Interior:  
São Gonçalo  
Dicasa: (021) 601-1122
- Rio Grande do Norte:  
Natal - Pontaneira: (084) 217-1555
- Rio Grande do Sul:  
Canoas - Sbardacar: (051) 477-7777  
Caxias do Sul  
San Remo: (054) 223-4055  
Lajeado  
Italianinho: (051) 710-2244  
Novo Hamburgo  
Ritmo: (051) 587-2222  
Porto Alegre  
Maggiore: (051) 374-4000  
San Marino: (051) 338-1122  
Santa Maria  
Com.Sul: (055) 222-2244
- Santa Catarina:  
Blumenau  
Jardim Itália: (047) 323-3332  
Chapecó  
Rotesma: (049) 721-9000  
Joinville - Fivesa: (047) 453-0255  
São José  
Santa Rosa: (0482) 47-8080  
Tubarão - Milão: (048) 626-0433
- São Paulo - Capital:  
Amazonas: (011) 292-2733  
Asti: (011) 837-9222  
Fiorelli: (011) 6141-1000  
GPV: (011) 276-9466  
Itaxema: (011) 3824-1000  
Jarumbi: (011) 846-2544  
Mais: (011) 278-9000  
Metropolitana: (011) 3824-2400  
Milano: (011) 869-3344  
Mirafiori: (011) 3048-3000  
Projeto 1: (011) 548-1233  
Tirreno: (011) 6959-0999  
Ventuno: (011) 6910-1477
- São Paulo - Interior:  
Araçatuba - Padan: (018) 624-5970  
Barueri - Treville: (011) 7295-4453  
Bauru - Meta: (014) 224-2030  
Campinas - Forte: (019) 241-4944  
Diadema - Spazio: (011) 445-8000  
Guarulhos - Breda: (011) 6468-8384  
Itu - Maggi: (011) 7823-0001  
Jundiaí - Com. Andreta: (011) 7397-1515  
Piracicaba - Auto GT: (019) 422-1500  
Ribeirão Preto - Atri: (016) 603-6000  
Santos - Alpi: (013) 221-3500  
S. Bernardo do Campo  
Pirâmide: (011) 452-6600  
S. José dos Campos  
Piazza: (012) 341-2131  
São José do Rio Preto  
J. S. Marella: (017) 234-6033  
Sorocaba - Saf: (015) 227-8311
- Sergipe:  
Aracaju - Samam: (079) 211-7000



lamente termocústico e reduz o nível de ruído e vibração • Raio de giro reduzido, proporcionando melhor manobrabilidade no trânsito urbano • Direção hidráulica de série. **SEGURANÇA** • Carroceria monobloco com estrutura de alta resistência e pontos de deformação progressiva • Volante projetado para absorver impacto (EAS) • Interruptor inercial de combustível (FPS) • Excelente visibilidade, devido à ampla área envidraçada • Sistema de freios com ABS de 4 canais (opcional). **LINHA DE COMERCIAIS LEVES - Fiorino Furgão:** • motor 1.5 MPI • caçamba coberta para acomodar mercadorias com mais altura e proteção. **Pick-up Working:** • motor 1.5 MPI • suspensão mais alta para enfrentar qualquer caminho mesmo com carga máxima, sem perder a tração. Linha de Comerciais Leves Fiat. Uma linha pronta para o que der e vier.



**FIAT**

**Veículos Comerciais**

da Fiat. Para maiores informações, ligue: 0800-99-1000.



# Mercado de caminhões continua atraente

Apesar do avanço da ferrovia, da cabotagem e dos dutos, o Brasil ainda é uma forte atração no segmento de veículos de cargas. A grande disputa das marcas trouxe novas tecnologias e a modernização dos produtos

**O** Brasil tem mais fábricas de caminhões do que de automóveis. Mercedes-Benz, Scania, Volvo, Ford, Volkswagen, General Motors e Agrale agora vão ter a companhia de duas novas montadoras, Iveco e a Navistar, que estão se preparando para entrar num mercado que, se não é o maior, está entre os mais destacados em termos mundiais.

Mas o transporte rodoviário brasileiro não está perdendo o viço? – poderão perguntar alguns, diante da investida do transporte ferroviário e de cabotagem, em processo de privatização. A resposta é uma só: ainda há muito espaço para o caminhão no Brasil.

Na verdade, a idade média da frota brasileira de caminhões é muito antiga. Dados levantados pela Seplatec, empresa de consultoria de Brasília especializada em informações sobre o segmento rodoviário de cargas, indicam que em dezembro de 1996 o país tinha um efetivo de caminhões superior a 1,1 milhão (segundo os dados do Denatran, o número é superior a 1,6 milhão) com idade média de 12,6 anos. Os mais velhos são os caminhões da faixa de

*Volvo FH12 380 desenvolve velocidade média de 65 km/h*



*Scania P94DB, da nova Série 4, para entregas urbanas*

peso médio, com 17,3 anos de vida. Entre os mais novos figuram os extrapesados, que rodam há 5,6 anos.

Estes especialistas apostam numa retomada de compra no segmento médio, justamente a faixa mais problemática em termos de idade. O crescimento dos médios se daria por conta justamente da expansão do transporte ferroviário e aquaviário. Os

médios fariam as coletas e entregas e os outros modais, privatizados, se encarregariam de cumprir os trajetos de longas distâncias.

O fato é que, num mercado cada vez mais competitivo por modelos e marcas, sobrevive quem apresenta a melhor relação custo/benefício. Scania e Volvo acabaram de apresentar modelos atualizados com o mercado mundial. A primeira apresentou a novíssima linha Série 4, enquanto a conterrânea sueca, Volvo, concluiu um investimento feito para







O Volkswagen 16.200 foi desenvolvido na fábrica de Resende

De lá para cá houve dois fatos relevantes: a criação da Autolatina, que fundiu as operações de caminhões e ônibus da VW/Ford numa só, na fábrica da Ford, no bairro paulistano do Ipiranga; a extinção da Autolatina e a construção da unidade de Resende da VW para abrigar um novo conceito de produção, o consórcio modular, onde a principal característica é o fornecedor ocupar as mesmas instalações da montadora.

O Brasil durante longos anos comprou veículo inadequado por falta de opção. De fato, o buraco deixado entre a Kombi, na faixa de 1 tonelada, e as opções imediatamente superiores, na casa de 4 toneladas de carga, levavam a decisões extremadas. O mercado desejava uma opção intermediária. Tanto é que a Sprinter, com capacidade de carga próxima de 2 toneladas, é um verdadeiro sucesso. Apesar de lançado há pouco, é o modelo mais vendido da Mercedes-Benz, certamente por reunir atributos vantajosos na relação custo/benefício.

A Fiat prepara-se para produzir no Brasil um produto na faixa da Sprinter, o modelo Ducato, certamente um veículo que trará sucesso à marca em virtude do grande nicho de mercado existente para opções intermediárias entre automóveis e ônibus ou picapes derivadas de automóveis e caminhões. Com o inchaço das cidades houve restrição ao tráfego de caminhões convencionais e uma abertura aos veículos mistos que unissem características de transportador de pessoas e cargas.

Não é por acaso que Sprinter, Ducato, Traffic e outros veículos mistos façam tan-

VENDAS DE CAMINHÕES AO MERCADO NACIONAL POR MARCA					
Montadora	1993	1994	1995	1996	1997
Agrale	956	1264	1138	399	445
Ford	5656	6621	10215	7908	11334
Volkswagen	5113	8381	10636	7417	8337
Gen. Motors	1913	1852	1425	1041	3467
Merc. Benz	14600	20668	22110	16351	19509
Scania	5080	6499	5098	5449	7284
Volvo	4451	5134	5531	3569	4509
Total	37769	50419	56153	42134	54885

Fonte: Anfavea

tornar o Brasil centro produtor da linha FH Globetrotter.

A líder, Mercedes-Benz, não dorme de touca. Os investimentos não vão parar. Até o ano 2002 espera estar com seus produtos alinhados com aquilo que de mais moderno existe no mundo.

As montadoras estão com um olho no prato, outro no gato. Melhorar o produto não significa salgar os preços, como se fazia anteriormente. Hoje, o comprador não aceita mais este tipo de expediente. O jeito é queimar as gorduras. A Mercedes-Benz do Brasil, por exemplo, produz hoje o mesmo que fazia há seis anos, apesar de ter um quadro de pessoal cortado à metade.

Através do expediente chamado produtividade é que se pode operar situações que parecem miraculosas. Um revendedor Mercedes-Benz conta que nos últimos tempos o caminhão Mercedinho sofreu um enjugamento de preço para, a um só tempo, ganhar mercado e afastar os concorrentes.

Os concorrentes, por sua vez, não dão tréguas. A Ford está realizando investimentos para lançar uma nova linha de caminhões. A General Motors fez uma reaparição no mercado brasileiro em alto estilo, instalando uma nova fábrica, em São José dos Cam-

pos, e duas novas linhas, uma derivada da marca coligada GMC, americana, outra de sua associada japonesa, a Isuzu. Com essas e outras, a ex-marca Chevrolet ensaia os primeiros passos rumo a um lugar de destaque no pódio dos fabricantes de veículos comerciais.

Todos apostam num fato: o cliente será cada vez mais exigente diante do maior leque de oportuni-

dades que terá à sua frente. Diante disso, não resta às fábricas protelar investimentos. O passo correto é realizar tais inversões. A Volkswagen, por exemplo, aplicou uma considerável soma na fábrica de Resende, RJ, considerada uma referência de avanço em termos de modelo de fábrica no Brasil.

A decisão da marca alemã leva em conta um fator decisivo: o Brasil é o único país do mundo onde a Volkswagen se dedica à produção de caminhões acima de 4 toneladas, uma decisão tomada no final da década de 70 quando comprou a Chrysler e preservou tanto a produção como o desenvolvimento da linha de veículos comerciais.



Mercedes-Benz L-1620, de 16 t, líder de vendas em 1997





**Caminhão Agrale 8.500 Turbo**

to sucesso onde são lançados. Reúnem a essencial característica de transportador de cargas, mas não são vistos como caminhões que atrapalham o tráfego nos centros urbanos. Daí o crescimento da faixa em todo mundo.

O fato de o Brasil ter um mercado de caminhões muito forte e competitivo sempre ensejou avanços. Neste momento, por exemplo, se vê uma profunda transformação de conceitos. Nos próximos anos, o gerenciamento eletrônico será uma presença preponderante nos motores dos caminhões que deixarem a linha de montagem. Pode-se dizer sem errar que até o ano 2000 a maioria dos motores será comandado eletronicamente, com ganhos substanciais em redução de custos, em produtividade e em conservação ambiental.

O avanço nos caminhões é sensível. A Volvo e a Scania acabaram de lançar no Brasil os produtos de maior conteúdo tecnológico, a família FH e a Série 4, respectivamente. Afinal, o país merece: o mercado brasileiro consome anualmente cerca de 20 mil caminhões pesados, um número entre os mais destacados do mundo.

A General Motors também está trazendo o que de mais moderno dispõe no mundo. Nacionalizou, por exemplo, as linhas 12, 14 e 16 toneladas equipadas com o avançado motor Caterpillar. Fez o mesmo com a linha Isuzu, de 7 toneladas. E tal política vai continuar, pois, com estes avanços a marca vem progredindo no mercado brasileiro de caminhões.

Uma análise mais aprofundada nos números da frota brasileira de caminhões mostra que as grandes empresas recuaram e deram vez ao avanço dos pequenos e médios frotistas. O levantamento de TM para o Guia de Transportadoras desta edição mostra a evolução dos agregados, uma espécie de transportador que opera diretamente ligado a fortes embarcadores.



**Ford F-4000, junto com o Cargo 814, detém 33% do segmento de até 10 t**

Outro ponto que merece reflexão no mercado de caminhões é o avanço da especialização. A Ford se deu bem neste capítulo através do desenvolvimento de veículos para aplicações específicas, contribuindo para a marca oval consolidar sua posição de vice-líder no mercado brasileiro.

A vice-liderança da Ford ficou mais saborosa com o primeiro lugar absoluto em três faixas: leves entre 4 e 10 toneladas, com dois produtos (o F-4000 e o Cargo 814); médias, entre 13 e 14 toneladas, e cargas semipesadas, com o Cargo 3040 normal e o 3040 leito.

Outra empresa com destaque no mercado de caminhões é a Volkswagen. Cresceu em dois dos três segmentos que atua: na faixa leve e na faixa média. Teve um decréscimo nos pesados. Antonio Dadalti, gerente de Vendas e Marketing diz que durante 1998 a fábrica de Resende, RJ, poderá finalmente atender às necessidades do mercado e dos concessionários. É bom lembrar: é a primeira vez que a Volkswagen consegue tal maturidade desde a extinção da Autolatina que unia a marca à Ford.

O fato é que 1997 foi o segundo melhor resultado de vendas de caminhões no Brasil nos últimos 10 anos. Contribuíram para isto a estabilização econômica, a queda dos juros, a safra recorde e, naturalmente, a alta idade média da frota.



**GMC 15-190, com injeção eletrônica de combustível**

A indústria de caminhões fechou 1997 com vendas de 54.853 unidades, expansão de 29% em relação a 1996, e exportações de 12.439, 45,5% superiores ao total do ano anterior. Os fabricantes produziram 63.744 caminhões, 30,8% a mais do que em 1996.

Para 1998, as previsões apontam em três direções. A pessimista indicam queda de vendas de 10% sobre o ano anterior. A previsão realista aponta um empate, ainda que no primeiro semestre isto não seja obtido (a propósito, a comercialização nos dois primeiros meses de 1998 mostram queda de 7,07% sobre idêntico período do ano passado). Os otimistas como Waldemar Verdi Jr., presidente do grupo Verdi (maior revendedor Mercedes-Benz no Brasil) acreditam que o mercado de caminhões fechará 1998 com vendas 10% maiores que em 1997, ou seja, na casa de 60 mil unidades. Verdi tem razão para otimismo. O Consórcio Rodobens é uma de suas empresas. Em todas as campanhas de vendas em que se envolveu, nos segmentos de caminhões leves, médios e pesados, obteve números espetaculares. "O mercado está carente. Precisa apenas de ser estimulado", entende o empresário.

Em suma, em termos mundiais, são poucos os mercados que ainda dispõem de uma reserva para a entrada de novos participantes. Não é sem razão que Iveco e International, após ter deixado o Brasil uma vez, estão de volta, agora com uma posição e produtos mais modernos e consolidados.

INDÚSTRIA BRASILEIRA DE CAMINHÕES			
	Produção	Vendas	Exportações
1988	71.810	54.912	15.948
1989	62.699	48.178	15.429
1990	51.597	41.313	8.371
1991	49.295	41.464	6.416
1992	32.025	25.659	8.915
1993	47.876	37.769	11.049
1994	64.137	50.409	14.532
1995	70.495	56.963	8.700
1996	48.712	40.573	8.545
1997	63.744	52.305	12.439

\*Vendas ao mercado interno de produção nacional

Fonte: Anfavea