

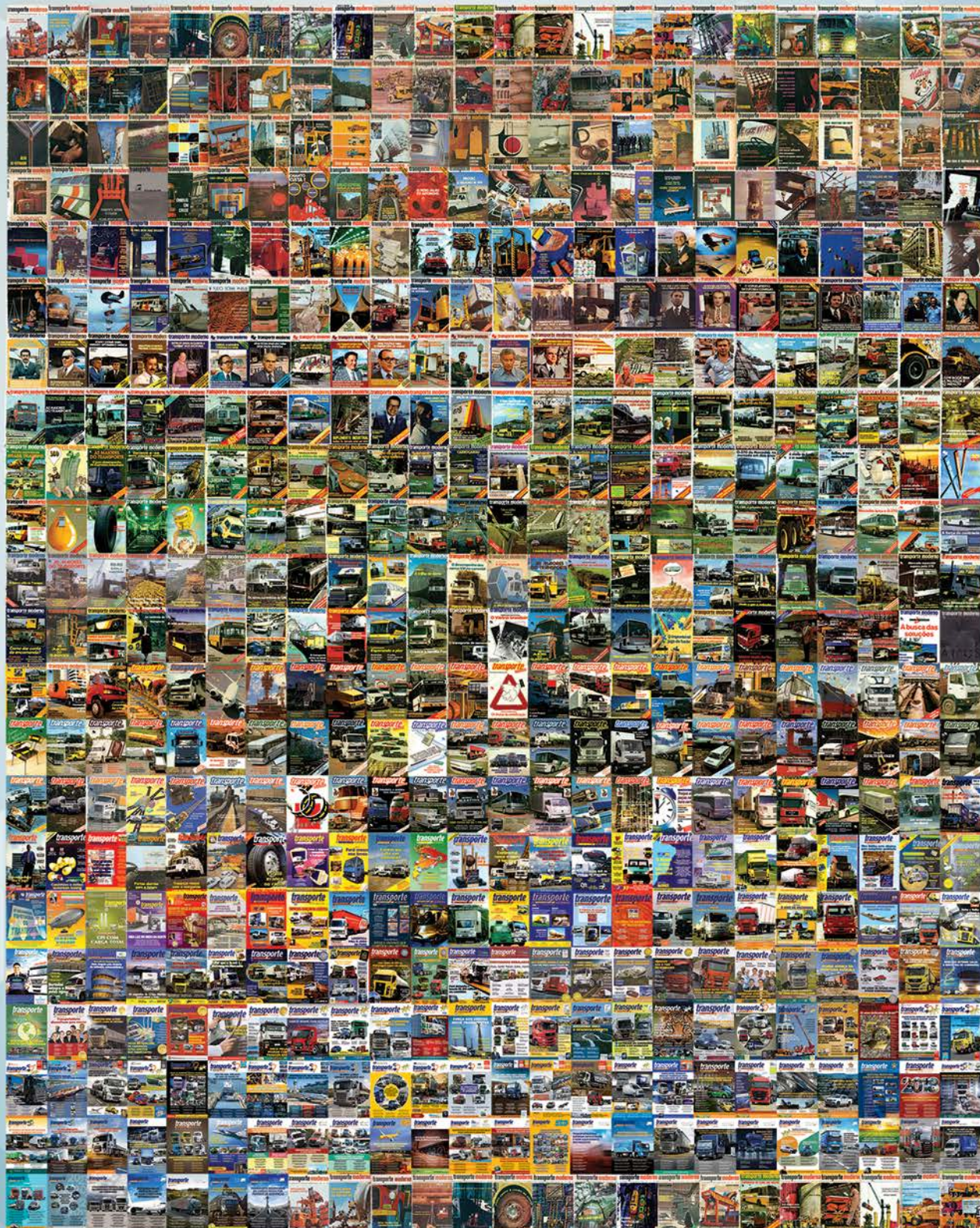
# transporte

Todos os modais

MODERNO



## EDIÇÃO ESPECIAL





LINHA  
**NEW R**

# A TECNOLOGIA DO SEU FUTURO.



Aponte a câmera  
do seu celular para  
o QR Code e encontre  
o Distribuidor Randon  
mais perto de você.

*O futuro do seu negócio precisa de mais.  
Mais tecnologia, resistência e durabilidade.  
A linha New R oferece tudo isso para a sua  
rentabilidade estar sempre à frente.*

## **RANDON**

# O segredo do sucesso

Há algum tempo iniciei conversas com o Marcelo Fontana para uma edição especial dos 60 anos da Transporte Moderno. Mas com tanta coisa pra fazer, tantos acontecimentos na vida da gente que o início dos trabalhos demorou um pouco mais de tempo que o ideal.

A surpresa, mais uma vez, foi que a edição histórica ficou muito melhor que imaginara e com uma varredura dos mais importantes acontecimentos de todos os modais de transporte das últimas seis décadas. E isto se deve a existência da TM digital. Todas as edições destes 60 anos da revista, desde o 'boneco' da zero, estão no acervo digital da OTM Editora. Foram centenas de horas no computador ou no celular lendo as milhares de matérias de todos os modais de transportes.

Tal velocidade de pesquisa, reportagem, entrevistas, redação e edição só é possível se sua equipe é muito boa. E também desta vez a Transporte Moderno foi aquinhoadada com alguns dos melhores para este trabalho, a começar pela Valeria Bursztein, com seu entusiasmo e precisão de sempre, João Mathias e Alessandro José Padin Ferreira completavam o quarteto.

Com mais de meio século de experiência aprendi da importância de boas equipes, de bons profissionais, para produzir belíssimas edições. E a Transporte Moderno teve uma coleção de excelentes profissionais nestas seis décadas. Não será possível citar todos, mas destacar alguns, a começar por Neuto Gonçalves dos Reis, o engenheiro/jornalista que criou a real receita editorial da revista. E que passou a seriedade no trato com a notícia, na apuração adequada dos fatos. Sem esquecer do Ariverson Feltrin, João Yuasa, S. Stéfani, Marcos Souto Maior, Franklin Marques Machado, Valdir dos Santos, Marcos

Manhanelli e tantos outros. Mais recentemente o Eduardo Chau, décadas de edição na TM, Alexandre Asquini, Márcia Pinna Raspanti, Sonia Moraes e Vidal Rodrigues.

Sem esquecer, em hipótese nenhuma, do artista que desenha as maravilhosas páginas da Transporte Moderno e das outras publicações do grupo, o Eduardo Gagnani.

Para dar a famosa sustentabilidade para as diferentes publicações e eventos Tânia Nascimento, Raul Urrutia, Barbara Ghelen e Karoline Jones.

## AGRADECIMENTOS ESPECIAIS

Uma série de importantes personagens dos transportes foram fundamentais para realizarmos esta edição histórica:

Paulo Sergio Ribeiro da Silva, Rene Perroni, Claudio Nelson, Irani Bertolini, Urubatan Helou, Oswaldo Dias de Castro, Aylmer Chieppe, José Antônio Martins, David Randon, Marcelo Perrupato, Frederico Bussinger, Vander Soares, David Randon, Oswaldo Dias de Castro Junior, Fernando Simões, Tayguara Helou, Geraldo Viana, Clésio Andrade, Mauricio de Oliveira Vieira, que deram entrevistas para a edição 500, publicada em dezembro de 2020 – e que reproduzimos algumas matérias – além daqueles que foram ouvidos para esta edição de 60 anos.

Muitos dos melhores deste setor – alguns muito conhecidos e outros especialistas nos bastidores – não estão mais com a gente, fizeram a viagem final. E não vamos citar nomes pois cada um dos nossos leitores sabe perfeitamente quais foram as nossas perdas.

Fred Carvalho

# APRESENTAÇÃO



Eis **TRANSPORTE MODERNO**, 60 anos depois. Na edição “boneco”, como se costuma dizer ao projeto da primeira edição, de junho de 1963, uma apresentação tal como esta, assinada por Victor Civita, editor e diretor da Editora Abril, anunciava a chegada da primeira revista técnica de transportes ao mercado brasileiro.

O criador da Abril explicava que o enorme desenvolvimento industrial do nosso país criou um vácuo no setor de informação. “Acreditamos que haja campo – e necessidade – para dezenas de novas revistas especializadas dentro de cada setor industrial. Mas, para início de conversa, resolvemos atacar uma área comum a todas as indústrias do país: métodos e equipamentos para o transporte de mercadorias”.

“Procuraremos incluir entre os nossos assinantes vinte mil dirigentes, todos ligados ao setor de transporte: diretores, gerentes de fábricas, frotistas diretores de linhas aéreas, ferrovias, linhas marítimas, atacadistas e grandes varejistas, fabricantes de veículos e equipamentos especializados, homens-chave no governo,

entre outros”.

“Trataremos com profundidade dos setores básicos de transporte: rodoviário, ferroviário, marítimo, aéreo e transporte de materiais dentro das fábricas. Nosso roteiro terá início nas fontes de matéria-prima e terminará no momento da entrega do produto ao usuário ou consumidor final”, foram as palavras de Civita.

Pois é, Dr. Victor, os seus objetivos foram alcançados e a revista idealizada faz sucesso há seis décadas. Com o mesmo rigor na apuração dos fatos, com a mesma seriedade nas posturas jornalísticas e com total independência dos profissionais para publicar a melhor publicação possível.

E a Transporte Moderno idealizada foi ampliada, com a criação dos Maiores do Transporte & Melhores do Transporte, Anuário Transporte de Carga, Anuário de Ônibus, OTM Inteligência, OTM Digital. Além de







uma revista especializada em transporte de passageiros: a Technibus.

Mais ainda: somos os realizadores dos mais importantes eventos B2B e de conteúdo do setor: Lat.Bus e Transpúblico, o mais importante evento do setor, Arena ANTP, Fretamento, Seminário Nacional NTU, Fórum de Transporte Sustentável, Frotas

Conectadas, Ciclo de workshops e palestras do Sindicamp, Pintura de Frotas, Brasil nos Trilhos, Global, Mobilitas, além de ser o representante oficial da UITP – União Internacional de Transporte Público.

Acreditamos que nossa longevidade tem por base as excelentes equipes de profissionais que tivemos ao longo de todo este tempo. E cada vez mais buscamos abrir espaços para o desen-



volvimento e aprimoramento dos seus talentos. Somos referência no setor.

Muito importante foi o fantástico apoio dos leitores, anunciantes, patrocinadores e participantes dos eventos, equipes de trabalho que viabilizaram centenas de edições, seminários, feiras, congressos, workshops etc.

E, lógico, aos parceiros de longa data que se tornaram, no decorrer de tanto tempo, amigos de fé, em cenários bons ou ruins. Toda esta turma citada tornou-se parte de uma boa confraria. E sempre que possível nos encontramos para trocar ideias, comemorar sucessos ou planejar coisas novas.

Esta edição é tal como amigo, é para guardar no peito, é para guardar no coração. Fizemos um enorme esforço editorial para passar por todas as dezenas de milhares de páginas escritas nestas seis décadas e extraímos dali algumas informações históricas para colocar nesta revista especial.

**Marcelo Fontana**  
Publisher e CEO da OTM Editora



**EDITORIAL****3****APRESENTAÇÃO MARCELO FONTANA**

Publisher e CEO da OTM Editora, Marcelo Fontana apresenta a edição especial da Transporte Moderno que começou em junho de 1963, como a primeira revista técnica de transportes para o mercado

**4****A LUTA PELOS DIREITOS DA CNT**

A história da criação da Confederação Nacional dos Transportes Terrestres – atual CNT, em entrevista exclusiva com Clésio Soares de Andrade, ex-presidente da entidade

**8****TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS**

Um acompanhamento editorial de seis décadas, com todas as transformações do setor que movimentam o Brasil. Sempre com profundidade e visão crítica

**12****DAS CARROÇAS AOS AUTÔNOMOS**

Matéria do jornalista Fred Carvalho publicada na edição Especial TM 500 e replicada na edição especial da Transporte Moderno 60 anos

**24****UMA LEI DE PESO**

Matéria publicada na edição Especial TM 500 e reproduzida nesta edição especial da Transporte Moderno 60 anos, relembra os primeiros passos da indústria de implementos rodoviários

**28****HISTÓRIA DA INDÚSTRIA**

Das primeiras montadoras estadunidenses, com seus motores a gasolina, até a chegada ao país das gigantes globais, a evolução que transformou o mercado brasileiro em um dos mais importantes do mundo

**30****TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS**

A abertura de novas vias de comunicação expandiu o segmento no país, impulsionando a busca por novas soluções e tecnologias nos últimos 60 anos

**36****MARCOPOLO**

Uma síntese da história das encarroçadoras, a luta de José Antonio Martins para a criação do Caminho da Escola e as inovações da Marcopolo, uma das maiores fabricantes do mundo

**43****TEMPOS HERÓICOS DOS PIONEIROS**

O início do transporte de passageiros nas estradas improvisadas que ligavam diferentes municípios brasileiros e a coragem dos pioneiros que enfrentaram todos os desafios

**44****TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS**

Uma história de desafios e busca incessante por inovação marca o cotidiano do segmento no país, tudo registrado nas páginas da Transporte Moderno

**48****TRANSPORTE AÉREO**

Edições da Transporte Moderno registraram ao longo dos anos a evolução e a importância do modal aéreo na matriz de transporte de passageiros e de carga

**54****TRANSPORTE FERROVIÁRIO**

Políticas de investimentos insuficientes realizadas ao longo de meio século comprometem capilaridade e eficiência da ferrovia como opção na matriz de transporte

**62****TRANSPORTE MARÍTIMO**

Décadas de obstáculos, derrotas, disputas e vitórias marcam a trajetória do modal na incessante busca do país por maior competitividade global

**70****PORTOS**

A corrida contra o tempo para tornar os antiquados e ineficientes portos em modernos e competitivos complexos portuários marcou a trajetória do setor nos últimos 60 anos

**76****TRANSPORTE FLUVIAL**

A antiga falta de estratégia do governo federal com a navegação fluvial é um descaso por um sistema que é econômico, eficiente, com baixa pegada de carbono e lucrativo

**86****REDAÇÃO**

DIRETOR  
Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com

**EDITORES**

Fred Carvalho  
e Valéria Bursztein

**COLABORADORES**

Alessandro Padin,  
João Mathias

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Tânia Nascimento  
tanianascimento@otmeditora.com

Raul Urrutia  
raulurrutia@otmeditora.com

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
vidalrodrigues@otmeditora.com

**EVENTOS CORPORATIVOS/MARKETING**

Barbara Ghelen  
barbaraghelen@otmeditora.com

**PUBLICIDADE**

Karoline Jones | karolinejones@otmeditora.com

**Representante região Sul (PR/RS/SC)**

Gilberto A. Paulin / João Batista A. Silva  
Tel.: (41) 3029-0563 - joao@spalamkt.com.br



# TORA

SISTEMA INTEGRADO DE LOGÍSTICA.



## A INTEGRAÇÃO PARA GRANDES NEGÓCIOS.

**Integração.** Essa é a palavra que nos move. Com a meta de conectar empresas com seus objetivos, completamos **mais de 50 anos como um dos principais operadores de logística intermodal do Brasil.** Mais que transporte de cargas, oferecemos soluções estratégicas em logística para potencializar o negócio dos nossos clientes em múltiplos segmentos, como alimentício, fármaco, mineração, automotivo, eletroeletrônicos, siderurgia, entre outros.

Uma frota de equipamentos constantemente atualizada e infraestrutura de ponta aliada às mais modernas práticas do mercado em governança, gestão de pessoas e respeito ao meio ambiente.

**Assim, seguimos para o futuro com uma empresa cada vez mais ágil, eficiente, estratégica, responsável e em constante evolução.**



Acesse aqui  
nosso site.

[www.tora.com.br](http://www.tora.com.br) | [in](#) [f](#) [o](#) toralogistica

GRUPO



**TORA**



# A luta pelos direitos da CNT

FRED CARVALHO

A Confederação Nacional dos Transportes Terrestres – atual CNT - foi fundada em 28 de janeiro de 1954 por meio do decreto nº 34.986 e seu primeiro presidente foi Adolpho Paolo Bastide. A entidade surgiu modesta, mas tinha pretensões maiores. Faltavam os recursos necessários.

Seus sucessores enfrentaram os mesmos problemas, com exceção dos momentos em que nomes com amplo espectro de apoio conseguiam fazer uma gestão mais forte, com maior repercussão.

Camilo Cola, por exemplo, o dono da Itapemirim e de um conglomerado de empresas, construiu o edifício-sede da confederação durante seu mandato. Ele representava a área de transporte de passageiros em um combinado rodízio de presidentes com o rodoviário de cargas. O seguinte foi Thiers Fattori Costa, um dos líderes deste setor.

Costa, aliás, foi o presidente que mudou o nome da confederação para Confederação Nacional de Transporte. Mesmo com maior destaque no comando, em uma boa sequência de Camilo Cola, faltava maior poder político e financeiro para a entidade.

O combinado nos bastidores era o retorno de Camilo à presidência. Afinal, ele era de passageiros, o rodízio era claro. Mas um mineiro, mesmo ainda jovem – entrava nos quarenta – Clésio Soares de Andrade era do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros de Belo Horizonte, da Federação das Empresas de Transporte Rodoviário de Minas Gerais e já tinha no curriculum a fundação da NTU – Associação Nacional de Transportes Urbanos – da qual foi o primeiro presidente e com uma gestão que chamou atenção de seus pares.

Era uma época em que o transporte de passageiros passava por forte crise, motivada pela questão tarifária – com de-



cisões sempre políticas demais – inflação alta, incêndios em ônibus e dificuldades de encontrar uma solução convincente que tirasse o peso da tarifa do bolso dos trabalhadores.

“A saída que encontramos, em conjunto com o ministro dos transportes Afonso Camargo, foi o Vale Transporte. O primeiro projeto falava em um vale facultativo, mas transformou-se em um Vale Obrigatório e quem sancionou o projeto foi o presidente Sarney”, conta Andrade. Com esta vitória, tornou-se favorito nas eleições. Afinal, auxiliara na travessia de uma crise muito séria do setor de transporte de passageiros.

## LEMBRANÇAS DA ADOLESCÊNCIA

“Quando tinha meus 14, 15 anos, trabalhava na administração, no Contas a Pagar da empresa de meu pai. Um dia estava fazendo o preenchimento da guia da previdência, acho que era IPTEC. Vi um tal de pagamento para SEST e SENAT. O contador não soube explicar direito, mas

disse que fazíamos parte do sistema da indústria destas entidades e que pagávamos os valores, portanto, podíamos usar o sistema. Como tinha um SEST perto da empresa, fui fazer uma visita e perguntei se nossos funcionários poderiam utilizar as instalações. A resposta era que não existiam obstáculos, mas pediram o prazo de um ano e dois meses”, lembra Andrade.

“Quando assumi o sindicato das empresas tinha 28, 29 anos e tinha na cabeça que a gente precisava propor uma participação maior no sistema S. Alguns anos depois assumi a presidência da CNT. A partir daí começou a minha peregrinação à sede da poderosa CNI (Confederação Nacional da Indústria) e a visitar o presidente Albano Franco, para quem coloquei várias vezes a questão de uma maior participação da CNT nas entidades ligadas à CNI”, conta o executivo.

Foram inúmeras reuniões didáticas com os presidentes das federações, com Carlos Eduardo Moreira, da FIESP, e com todos aqueles que faziam parte da CNI. Como represália, o convênio de ajuda financeira à CNT foi cortado e mais algumas pe-

quenas benesses foram suspensas. Eram sinais claros para Andrade parar de mexer com a história do SEST SENAT.

“As reuniões com o Albano foram se tornando cada vez mais difíceis. Ele tinha apoiado o Camilo Cola, de quem era amigo, e eu ganhara com apoio de inúmeras federações e um forte trabalho do Thiers. O arrocho financeiro obrigou a redução do número de funcionários. Passamos tempos difíceis e em um dos encontros com o Albano avisei que tínhamos as escrituras públicas de todas as federações de indústrias. Quem era proprietário, de fato, era o SEST SENAT. Ou seja, tinha dinheiro nosso, pois o transporte contribuía com valores bem significativos. Albano passou, então, a falar mais macio”, recorda Andrade.

“Marcaram uma reunião no Rio de Janeiro. Imaginei que seria com o Albano e mais dois vices. Cheguei na sala de reuniões, com apenas um assessor e, para minha surpresa, também estavam presentes os 27 presidentes das federações para falar comigo. Eu havia levado muita documentação em que mostrava que tínhamos direito, no mínimo, a 12% da arrecadação desses prédios e 12% da arrecadação da indústria, pois os transportes tinham uma arrecadação forte. Sugerir a criação de um conselho para gerir estas diferenças”.

Naquele dia, especificamente, Carlos Eduardo Moreira estava muito agressivo, esbravejando para ver se assustava. Andrade conta que ele disse que não daria nada para a CNT e não participaria de conselho nenhum.

A resposta de Andrade foi imediata: “devolvam para a gente os 12% arrecadados por todo este longo período, além dos 12% da receita arrecadada”. Aí os presidentes das federações ficaram assustados. “Eles não tinham noção que eu tinha toda a documentação”. Nesta altura, clima tenso, sem que existisse uma saída plausível, entra em cena José Alencar – depois vice-presidente da República – e, com uma enorme diplomacia,

consegue acalmar as partes e buscar uma saída adequada para o problema.

“Nesta altura, Albano tentou compor, mas declarei que iria manter a posição de criar o SEST SENAT e iríamos administrar nossos sistemas e finanças. Na hora da votação mais da metade concordou com minha proposta. Foi uma reunião tensa, intensa e até certo ponto, folclórica”, historia o político.

A partir daí, começou a corrida para aprovar um projeto na Câmara dos Deputados para criar o SEST SENAT. “Conseguimos preparar tudo em tempo recorde. Mas tínhamos de aprovar também no Senado. A minha sorte era a amizade com o Inocêncio de Oliveira. Conseguimos, com a ajuda dos senadores Alfredo Campos e Júnia Marize, a assinatura dos líderes e a aprovação do projeto com votação na Câmara já bem tarde da noite e no dia seguinte no Senado. Depois de todo este périplo, faltava a assinatura do presidente, que aconteceu em pouco tempo, sancionando a lei 8706, de 14 de setembro de 1993.

## HORA DE CRESCER

A partir deste momento, era o primeiro ano do mandato de Andrade e os recursos financeiros iam, finalmente, para o caixa da entidade. “Iniciamos a construção das instalações do SEST SENAT nas principais capitais, nas rodovias principais, junto aos principais entroncamentos. Durante minha gestão foram construídas 140 unidades e na gestão do Vander mais 40. O plano era chegar às 200 unidades para atender todo o Brasil. Quando começamos, tínhamos quatro projetos diferentes, o A tinha todos equipamentos possíveis e o D era voltado apenas para a profissionalização e a parte social. Descobrimos na operação destas unidades que o D é mais útil e mais fácil de operar”, constata o ex-presidente.


Mas se a opção pela alternativa mais simples foi a descoberta para as unidades de atendimento, a nova sede da confede-

ração foi mais uma obra do destino. Uma grande oportunidade. “Estávamos instalados no edifício Camilo Cola, construído por este grande empresário na época que foi presidente. Teve, lógico, a ajuda de outros transportadores. O prédio era pequeno para nossas necessidades. Próximo dali tinha o esqueleto de uma construção. Conversei com o engenheiro que explicou que a construtora estava fazendo para vender, mas que estava com algumas dificuldades. Negociamos e compramos. As instalações onde estávamos entraram como parte do pagamento e assumimos 12 parcelas de financiamento direto”.

A nova sede era muito grande na época (houveram comentários). No entanto, a prática mostrou o acerto, pois as principais entidades do país alugaram conjuntos ou salas naquele novo centro da política de transportes com renda mensal revertida para a dona do prédio.

Depois da época das vacas magras, enfim a CNT tinha recursos para tocar os projetos em todos os modais de transporte: rodoviário de cargas e passageiros, urbano de passageiros, aéreo, marítimo, fluvial e ferroviário. “Os trabalhos técnicos e estudos são tão bem-feitos que o Governo Federal utiliza. Hoje temos condições de elaborar um plano nacional de transportes”, celebra Andrade.

A saída do executivo do comando da principal entidade de transportes do país aconteceu em 2019, quase três décadas depois de assumir. “A entidade já era antiga, fora fundada na década de 50, mas só começou a realizar seu verdadeiro papel depois daquela folclórica reunião e da criação do SEST SENAT. Com recursos em caixa, realizamos os sonhos de todos os associados. O meu sonho agora, quem sabe, seria uma candidatura ao governo de Minas Gerais”, afirma.

O adolescente de 15 anos se preparou para as lutas empresariais. Como bom mineiro, soube ficar quietinho quando necessário e cobrar com energia no momento certo. Importante: as eleições para governador acontecerão no final de 2026. 





**É UMA GRANDE  
FELICIDADE CELEBRAR  
UMA TRAJETÓRIA  
DE 60 ANOS, QUE TEMOS  
MUITO ORGULHO  
EM FAZER PARTE.**

Obrigado por dividirem e construírem  
com a gente cada capítulo dessa história.  
**PARABÉNS À REVISTA TRANSPORTE  
MODERNO PELOS 60 ANOS DE ESTRADA.**





CONHEÇA  
NOSSO  
LINKEDIN





# Os difíceis caminhos do rodoviário de cargas

Acompanhamento editorial de seis décadas, com todas as transformações do do setor que movimenta o Brasil. Sempre com profundidade e visão crítica

ALESSANDRO PADIN



Período com grandes transformações econômicas, políticas e sociais, os anos 60 e 70 do século passado, no Brasil e mundo, foram palco de mudanças substanciais no setor de transporte rodoviário de cargas. O crescimento promovido pelo chamado “Milagre Econômico” resultou, por exemplo, no aumento da produção industrial e do movimento no comércio que, como consequência, demandou mais serviços de transporte de mercadorias. Foi marcado, ainda, por desafios como a crise do petróleo de 1973, que teve um impacto global e também afetou as operações do segmento. Fatos como estes e outros como a modernização da infraestrutura rodoviária, introdução de novas tecnologias, estabelecimento de legislações e bases regulatórias e a expansão das

empresas de transporte estão registradas nas páginas da Transporte Moderno nos últimos 60 anos.

Sempre com profundidade e um afiado tom crítico, a publicação sempre soube captar os humores do setor. Exemplo da edição 121, de outubro de 1973, que trazia a reportagem **Aposentadoria tem hora certa**, e abordava a necessi-

dade de modernização da frota nacional. Apresentava o texto:

*“Veja que raridade”, diz exultante o empresário, exibindo orgulhosamente ao repórter de TM um velho caminhão importado, “Foi o primeiro da frota. Está conosco há quase vinte anos e ajudou a construir toda esta empresa. Se funciona? E muito bem. Embora, às vezes, dê um pouco de oficina, ainda ‘pega duro’ no pesado.” Que razões sentimentais possam ditar a permanência do veículo na “ativa” é um fato perfeitamente compreensível. Mas, economicamente, a empresa teria muito mais a lucrar “aposentando-o” definitivamente. Na verdade, essa “aposentadoria” compulsória já deveria ter sido feita há muitos anos, mesmo antes de o veículo começar a dar mostras*





acentuadas de "senilidade".

A matéria apontava que decidir "aposentar" um caminhão não estava baseado na capacidade de vida útil do veículo, mas nos impactos dos custos operacionais a longo prazo, chamado pelos técnicos de "vida útil econômica". "A partir de certa idade, mesmo ainda mostrando razoável vigor e eficiência, o veículo começa a custar muito caro e sua substituição tornava-se recomendável. Essa idade crítica dependia bastante das características do veículo, dos cuidados que tinha recebido e das tarefas realizadas na juventude.

Em junho de 1974, quando o transporte rodoviário de carga era responsável por movimentar 80% do PIB nacional, a TM 128 apresentava, na reportagem **A contramão da hipertrofia**, os reflexos dos números apresentados pela NTC (Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Carga) que indicam um déficit de 5 mil caminhões no mercado. A crescente evolução da frota nacional no período — 508.000 caminhões em 1964, contra 609.300 em 1973 — não correspondeu, necessariamente, a um aumento de frotas-empresas, e os transportadores autônomos continuavam respondendo por 56% do volume transportado, segundo as próprias empresas.

Destacava o texto: "Os números do setor, lamentavelmente, continuam padecendo de um crônico e desanimador desamparo em relação a estatísticas e levantamentos tão precisos quanto indispensáveis. Mas a NTC — ou melhor, seu quadro de associados — dissipa em parte a nebulosidade que envolve o rodoviarismo de carga: dos seus trezentos filiados,



apenas 60% possuem frotas próprias, que variam de meia dúzia de unidades a algumas centenas. E nenhum dos grandes empresários vai além de três centenas ao estimar o número de transportadoras com pelo menos 60% da organização exigível".

## A DIESELMANIA E A REGULAMENTAÇÃO DO SETOR

**Rumo ao diesel e aos pesados**, reportagem publicada na edição 140 de julho de 1975, frisava que o então aumento dos combustíveis estava derrubando duas velhas distorções do mercado de caminhões na época - a preferência pela gasolina e o predomínio dos veículos médios. "Agora, 60% dos caminhões que saem das fábricas são movidos a diesel. E a produção dos pesados, embora pe-

quena, aumentou 61% em 1974. Dieselmania, a psicose de diesel, são hoje expressões comuns no vocabulário dos homens do marketing de algumas fábricas de caminhões, que já não encontram outras palavras para explicar a corrida do mercado para o diesel", trazia o texto.

Na mesma edição, a matéria **O debate reaberto** anunciava a disposição do governo de, finalmente, regulamentar o transporte rodoviário de carga, reacendendo

velhos debates em torno de temas controvertidos. "A discussão ganhou um colorido especial ante o crescente interesse do capital estrangeiro pelo nosso transporte. Quando o ministro dos Transportes, Dirceu de Araújo Nogueira, falou, no Congresso da NTC, da intenção governamental de promover, finalmente, a regulamentação do transporte rodoviário de carga, além de fazer renascer as esperanças dos desiludidos empresários do setor, ele, na verdade, colocou, também, um pouco mais de lenha seca na antiga fogueira das discussões sobre o tema", apresentava a reportagem. A polêmica estava na retomada das discussões sobre a presença das multinacionais no setor.

A evolução tecnológica também esteve sempre presente nas páginas da TM. A edição 143, de outubro de 1975, destacava a reportagem **A carreta que espicha e encolhe**, que trazia o lançamento um novo tipo de semirreboque extensível. A inovação criada pela empresa





Rodoviária, de Caxias do Sul (RS), proporcionava cinco opções de comprimento e possibilitava a obtenção de cargas de retorno, o que era impossível com os modelos convencionais.

## O DECRETO DE RACIONALIZAÇÃO DOS TRANSPORTES

Em 1975 entrava em vigor no país o Decreto de Racionalização dos Transportes, uma medida adotada durante o governo do presidente Ernesto Geisel como parte de um conjunto de políticas econômicas inseridas no contexto do “milagre econômico”. O objetivo principal desse decreto era otimizar e controlar os recursos de transporte no país, em um esforço para reduzir os custos operacionais e melhorar a eficiência do sistema. A iniciativa abrangia questões como centralização do controle, regulação de rotas e frequências, controle de preços, investimentos em infraestrutura e estímulo à indústria nacional. A edição 157 da TM, de fevereiro de 1977, fazia um diagnóstico dos impactos do decreto na reportagem **Regulamentar, a melhor forma de racionalizar**:

*O impacto da racionalização sobre o transporte rodoviário de carga ainda tem contornos bastante nebulosos. Não se sabe, por exemplo, se o restituível será ou não estendido ao diesel. O decreto da racionalização obriga as empresas estatais a darem preferência aos meios não rodoviários de transporte. Entretanto, o Ministério dos Transportes já estuda as exceções. O CNP proibiu as vendas de combustível a prazo. No meio de tantas incertezas, os transportadores apontam a regulamentação do setor como o caminho mais seguro para a racionalização.*

A matéria trazia a posição do então presidente da NTC, Denisar Arneiro, que resumia a opinião da grande maioria dos transportadores em relação às medidas de racionalização do uso de combustíveis

**RODOVIÁRIO DE CARGA**  
**REGULAMENTAR, A MELHOR FORMA DE RACIONALIZAR**

O impacto da racionalização sobre o transporte rodoviário de carga ainda tem contornos bastante nebulosos. Não se sabe, por exemplo, se o restituível será ou não estendido ao diesel. O decreto da racionalização obriga as empresas estatais a darem preferência aos meios não rodoviários de transporte. Mas, o Ministério dos Transportes já estuda as exceções. O CNP proibiu as vendas de combustível a prazo. No meio de tantas incertezas, os transportadores apontam a regulamentação do setor como o caminho mais seguro para a racionalização.

**Arneiro: é a regulamentação?**

Para Osvaldo Dias de Castro, técnico de vendas da NTC, a regulamentação é a melhor forma de racionalizar o transporte rodoviário de carga. Ele afirma que a regulamentação é a melhor forma de racionalizar o transporte rodoviário de carga, pois permite a otimização dos recursos e a melhoria da eficiência do sistema. Ele também menciona a importância da regulamentação para a indústria nacional e para o controle de preços.

**Arneiro: é a regulamentação?**

Denisar Arneiro, presidente da NTC, afirma que a regulamentação é a melhor forma de racionalizar o transporte rodoviário de carga. Ele menciona a importância da regulamentação para a indústria nacional e para o controle de preços. Ele também menciona a importância da regulamentação para a otimização dos recursos e a melhoria da eficiência do sistema.

TRANSPORTE MODERNO — Fevereiro, 1977

determinadas pelo decreto: “Se o objetivo é racionalizar o consumo de combustível, basta desengavetar a regulamentação do transporte rodoviário de carga, abandonada em alguma repartição do governo, exceto o Ministério dos Transportes”. Enquanto o ministro Shigeaki Ueki insistia que os ônibus e caminhões estavam desperdiçando diesel, Arneiro garantia que todo empresário estava economizando ao máximo. Osvaldo Dias de Castro, que estava na vice-presidência do Expresso Araçatuba e da NTC, explicava que o desperdício ocorria no retorno vazio “por falta da regulamentação”.

No final dos anos 70, a situação dos caminhoneiros não andava muito boa. A edição 185 da TM, lançada em junho, apontava, na reportagem **O caminhoneiro anda archoado**, o seguinte cenário: “TM foi às estradas de Minas, Rio e São Paulo ouvir a situação dos autônomos. A vida deles anda tão archoada que, antes românticos em relação à profissão, já acham que, a continuar do jeito que está, o caminhoneiro desaparecerá”.

“Esses caminhoneiros são tudo ton-tos”. Com essa macarrônica frase, Angelin Marques Barcelos, de Araras, cidade do interior paulista, costuma chacotear os

colegas que teimam na vida de carreteiro autônomo. Angelin, faz pouco tempo, vendeu seus dois Mercedes, amealhou Cr\$ 1 milhão, botou o dinheiro a juros. Com a renda mensal de Cr\$ 40 mil, re-aplica Cr\$ 25 mil. Consome a sobra, sem mover uma palha. De papo pro ar. Desfrutando o ócio. “Num demora 10 anos pra acabar os particular tudo”, desabafa nervosamente o primo de Angelim, Luis Marques Barcelos, 45 anos de idade, 26 como autônomo e pai de três filhos. Dono de um Mercedes 1513, ano 75, ele não está longe da realidade.

De acordo com a reportagem, em desprezo aos mais naturais instintos de autopreservação, 34 (49%) dos setenta caminhoneiros ouvidos por TM afirmaram que o autônomo iria desaparecer. “Precisa peito. Até 1976 o carreteiro tinha 70% de participação; hoje, absorve menos de 50% de nossas carretas”, informava o então diretor de vendas da Randon, Ivo Scotti. Na Scania, o problema era mais grave. “Ha dez anos vendíamos 50% de nossos caminhões para o carreteiro. Em 1977, apenas 8%”, afiançava o Alcides Klein, que era diretor-comercial da empresa, para quem, “hoje, tal participação deve ser bem aquém dos 8%”. A Mercedes — marca do caminhão de 58 dos setenta pesquisados — fazia questão de não divulgar o perfil de seus compradores. “Gastamos tempo e dinheiro

**O caminhoneiro anda archoado**

TM foi às estradas de Minas, Rio e São Paulo ouvir a situação dos autônomos. A vida deles anda tão archoada que, antes românticos em relação à profissão, já acham que, a continuar do jeito que está, o caminhoneiro desaparecerá.

**“Esses caminhoneiros são tudo ton-tos”**. Com esta macarrônica frase, Angelin Marques Barcelos, de Araras, cidade do interior paulista, costuma chacotear os colegas que teimam na vida de carreteiro autônomo. Angelin, faz pouco tempo, vendeu seus dois Mercedes 1513, ano 75, ele não está longe da realidade. Com a renda mensal de Cr\$ 40 mil, re-aplica Cr\$ 25 mil. Consome a sobra, sem mover uma palha. De papo pro ar. Desfrutando o ócio. Num demora 10 anos pra acabar os particular tudo”, desabafa nervosamente o primo de Angelim, Luis Marques Barcelos, 45 anos de idade, 26 como autônomo e pai de três filhos. Dono de um Mercedes 1513, ano 75, ele não está longe da realidade. Em desprezo aos mais naturais instintos de autopreservação, 34 (49%) dos setenta caminhoneiros ouvidos por TM afirmaram que o autônomo iria desaparecer. “Precisa peito. Até 1976 o carreteiro tinha 70% de participação; hoje, absorve menos de 50% de nossas carretas”, informava o então diretor de vendas da Randon, Ivo Scotti. Na Scania, o problema era mais grave. “Ha dez anos vendíamos 50% de nossos caminhões para o carreteiro. Em 1977, apenas 8%”, afiançava o Alcides Klein, que era diretor-comercial da empresa, para quem, “hoje, tal participação deve ser bem aquém dos 8%”. A Mercedes — marca do caminhão de 58 dos setenta pesquisados — fazia questão de não divulgar o perfil de seus compradores. “Gastamos tempo e dinheiro

TRANSPORTE MODERNO — Junho, 1977



para termos os números nas mãos. E, depois, nenhuma montadora foi solidária no trabalho, daí nos fechamos (os dados)", revelava fonte da empresa.

No mês seguinte, na edição 186, a TM relatava, na reportagem **Adaptadores na encruzilhada**, que o mercado de terceiro-eixo, apontado na época como um dos mais promissores, ainda se encontrava recheado de problemas, "Ninguém duvida que, na batalha contra a escassez de combustível, o terceiro-eixo entra como uma das armas mais eficazes. Afinal — ninguém discorda —, ao se aumentar o volume de carga por viagem, está-se diminuindo a queima relativa de combustíveis.

Este fator, entre outros levantados pelo diretor de Marketing da Randon, Valtoir Perini, leva-o a prever para o setor um crescimento anual à razão de 7 ou 8% — maior que o crescimento da própria produção de caminhões. Perini antevê, ainda, uma tendência para aumento da participação dos trucados no conjunto dos caminhões que circulam no país", destacava o texto. Segundo o Simefre

(Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários), esta participação situa-se em torno dos 12%; e a produção atual, de acordo com a Randon, pode ser estimada entre mil e 1.200 unidades por mês.

No entanto, a reportagem frisava que esta florida perspectiva apresentava alguns espinhos no caminho. "E, ironicamente, quem parece estar sofrendo as picadas são justamente as adaptadoras — tradicionais sustentáculos da indústria de terceiro-eixo —, que passam por uma série de problemas. Entre eles, destacam-se: a) a falta de fiscalização por parte das autoridades rodoviárias quanto ao certificado de garantia de terceiro-eixo (as adaptadoras deveriam estar devidamente autorizadas pelas montadoras) e a consequente proliferação das chamadas 'fábricas de fundo-de-quintal' (cerca de 25% do mercado, segundo a Randon); b) a fabricação e adaptação de terceiros-eixos pelas próprias fábricas ou montadoras de caminhões, absorvendo o mercado de equipamentos rodoviários e trazendo, em consequência, prejuízos para os adaptadores; c) a quase total inexistência de projetos entre montadoras e adaptadoras para evitar o desperdício de parte do caminhão, principalmente eixos e chassi, com a colocação do terceiro-eixo, o que poderia até mesmo reduzir o preço dos veículos.

## A TECNOLOGIA E O AUMENTO DAS CARGAS

Desafios e transformações também marcaram o cenário do transporte rodoviário de cargas no Brasil nos anos 80. Além de crescimento econômico instável, havia questões como as dificuldades inflacionárias, abertura econômica para empresas estrangeiras, regulamentação e fiscalização, avanços tecnológicos, greves e movimentos trabalhistas e custos operacionais elevados.

Havia, no entanto, espaço para o otimismo. A edição 264 da TM, de janeiro de 1986, destacava, por exemplo, o crescimento dos modelos pesados na reportagem **A hora e a vez dos caminhões pesados**: "Em face da economia de escala gerada por sua maior capacidade de carga e rendimento energético, a participação dos pesados nas vendas de veículos comerciais passou de 8%, em 1980, para 14% atualmente. Esses modelos já representam 11% da frota nacional de caminhões e transportam nada menos que 30% da carga rodoviária brasileira".

O transporte refletia, no período, a situação dos setores primário e secundário da economia. "Citar transportadoras estranguladas pelo espantoso acréscimo da demanda de cargas nada mais significa que fábricas funcionando a pleno vapor, procurando deslocar sua produção aos centros de consumo. Ilustrando tal quadro, um estudo do Ministério da Indústria e Comércio concluiu que mais de 80% das mercadorias encontradas nas prateleiras dos supermercados do Norte e Nordeste são produzidas a partir do Estado de Minas Gerais rumo ao sul do País. Para o setor de transportes, uma parcela específica das indústrias de transformação torna-se parâmetro de seu status econômico. E, a se julgar pelo ritmo impresso ao maquinário







O AÇO VAI  
DE VIBRA  
DO MINÉRIO  
ATÉ O CANTEIRO  
DE OBRA.

VibraEnergia



[vibraenergia.com.br](http://vibraenergia.com.br)

*A marca Petrobras é licenciada à Vibra.*



*Vibra está no dia a dia do brasileiro.  
Dos Postos Petrobras em cada canto do país  
até o diesel que aciona indústrias e transporta  
nossa economia. De Lubrax, marca líder  
em lubrificante, até BR Aviation, o combustível  
que faz sonhos voarem alto.  
E também tem Vibra na energia que vai  
das luzes da cidade até a recarga dos carros  
elétricos, com soluções inovadoras e cada  
vez mais sustentáveis.*

*Energia é movimento. E quando  
o Brasil vai em frente, ele Vem de Vibra.*

***Se tem energia, Vibra.***

**O BRASIL VEM DE**

**VIBRA**



das montadoras nacionais de veículos comerciais, as empresas brasileiras de transporte dinamizaram-se, procuram trilhar os caminhos da eficiência já adquirida em outros países do mundo e vislumbram uma perspectiva otimista para o ano que se inicia”, ilustrava a matéria.

Entretanto, a TM 271, de agosto de 1986, apresentava dados do Geipot, empresa estatal do governo brasileiro responsável pelo planejamento de transportes, que revelavam que a esperada renovação da frota comercial não estava acontecendo. Pelo contrário, entre 1982 e 1985, a idade média dos veículos aumentou 22,3%.

*A decantada evolução da frota de caminhões rumo aos pesados não está acontecendo com a velocidade ideal. Afinal, dos 979.096 veículos de carga que circulavam no país no final do ano passado, apenas 93.033 (ou 9,5%) enquadram-se nas categorias dos “pesados” e “semipesados”. Esta é apenas uma entre as inúmeras conclusões a que se pode chegar analisando-se as dezenas de volumes e milhares de páginas do relatório “Frota de veículos de 1985”, produzido pelos computadores do Serpro e editado pelo Geipot, desde 1982. O levantamento dessas informações começa nos Detrans, encarregados de encaminhar ao Serpro os dados do documento de cadastramento da TRU, indispensáveis para a alimentação do Cadastro Nacional de Veículos e Proprietários — CVP. Para emitir o relatório mais recente, o Serpro teve o cuidado de realizar um “sucateamento virtual” e a “eliminação de duplicatas”.*

**O transporte no túnel da incerteza**, reportagem publicada na TM 278, de março de 1987, retratava que as altas taxas de juros e o desaquecimento da economia levavam o transporte a um túnel de incertezas, de onde só poderia sair com a ajuda do governo. “O (Plano) Cruzado II apanhou os



empresários de transportes terrestres no contrapé. Suas consequências estão sendo sentidas com toda intensidade no meio. Alertas, as entidades da classe se mobilizam em perfeita orquestração reivindicando em seu socorro medidas efetivas do governo. Enquanto elas não vêm, o setor permanece no túnel da incerteza, tateando no escuro em busca da saída menos desastrosa. Quem investiu na renovação ou ampliação da frota confiando nos propósitos do Programa de Estabilização Econômica de fevereiro de 1986, utilizando-se das diferentes modalidades de financiamento existentes, perdeu o sono, pois a alta dos juros e os aumentos das prestações dos consórcios coincidiram com a queda das operações

de transportes de carga, principalmente”, diagnosticava o texto.

Há quem falasse, continuava a matéria, em “quebradeira geral” das empresas e alguns titulares já estão se desfazendo de seus bens particulares para saldar compromissos financeiros. “Quando alguém me procura pedindo ajuda, o que eu posso fazer é rezar junto. Se nada for feito, as transportadoras vão fechar e as mercadorias terão que ser transportadas pelo governo. Assim é mais democrático, pois o povo inteiro pagaria os prejuízos e não apenas os transportadores”, dizia Adalberto Pansan, então presidente em exercício do Setcesp (Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região)”.  
No final da década, com a chegada de um novo governo, a expectativa era de grandes mudanças no setor. A reportagem **Collor e o transporte**, publicada na edição 312, de janeiro de 1990, destacava as perspectivas. “Recuperar as rodovias e ferrovias é a palavra de ordem do governo Collor de Mello. “Vamos investir mais de US\$ 11 bilhões extra-orçamentários nessa tarefa”, prometia o engenheiro José Carlos Pimenta, um dos assessores do PRN (partido do presidente) para transportes, A expectativa era de que, no setor rodoviário, fossem investidos US\$ 5 bilhões na recuperação de 4.500 km de rodovias e US\$ 3 bilhões na construção de outros 3.200 km, enquanto US\$ 1 bilhão seria utilizado na eliminação de 2.500 pontos negros. Esperava-se que apenas 1/3 dos recursos viriam dos cofres públicos, outros 1/3 da iniciativa privada e o terço restante por intermédio de financiamentos. “O novo governo não abre mão da presença da livre iniciativa nos transportes. Seu programa prevê, por exemplo, a construção e a exploração, por particulares, de rodovias com movimento superior a 4 milhões de viagens por ano



(a começar pela duplicação da Régis Bittencourt, de São Paulo a Curitiba) nos terminais intermodais de cargas, terminais portuários, corredores de transporte coletivo e ferrovias para escoar as fronteiras agrícolas”, salientava o texto.

## A SUPERESTRADA DA INFORMAÇÃO

Abertura econômica, globalização, tecnologia da informação, desregulamentação e desafios logísticos deram o tom no transporte rodoviário de cargas nos anos 90. A edição 326 da TM, de abril de 1991, ressaltava, na reportagem **Fim do controle tem adversários**, o pedido dos transportadores pelo fim da pesagem por eixo. “O Ministério da Infraestrutura e a Secretaria dos Transportes do Estado de São Paulo, através do DNER, DER e Dersa, intensificaram a fiscalização dos limites de peso das cargas nas estradas, com a implantação de novos postos de pesagem e de equipamentos mais modernos e dinâmicos. Enquanto isso, as entidades representativas dos caminhoneiros e transportadoras apontam distorções tanto no conteúdo quanto na aplicação da atual ‘lei da balança’, dizendo-se as únicas prejudicadas pelas multas e punições”, destacava a matéria.

A ‘lei da balança’, elaborada pelo governo federal em 1968 como parte do Código Nacional de Trânsito, determinava, entre outras coisas, limites de peso da carga transportada, incluindo-se aí limites por eixo. “Pode-se dizer que até o início de 1990 a situação dos transportadores de carga com relação ao excesso de peso nos veículos nas estradas era tranquila. Os postos de pesagem existentes até então cobriam uma porcentagem desprezível dos 60 mil km pavimentados da malha rodoviária nacional. Os órgãos públicos não dispunham de recursos ou disposição para

## A TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO FOI A MAIOR TRANSFORMAÇÃO

Urubatan Helou, CEO Braspress

A Braspress sempre foi vanguardista em transformações. Quando iniciamos nossas atividades, os conhecimentos eram emitidos em máquinas de escrever. Logo nós mudamos essa realidade, utilizando nas máquinas de escrever o frontifone, que emitia conhecimento e manifesto. Depois de alguns meses, passamos a calcular o conhecimento por intermédio do tagueamento de cada cliente, conjunto esses de medidas que reduziram muito o nosso tempo de documentação e carregamento em 90%.

Por isso, a tecnologia da informação, sem dúvida, foi a maior transformação que vivenciamos. Ainda na década de 80, houve a criação de um datacenter com uma iniciativa de um ERP próprio construído em COBOL, que mais tarde evoluiu para o Datapress (2001) em ferramenta Delphi, e depois Banco de Dados Oracle; além da instalação de um sistema próprio de Gerenciamento de Riscos (1997), além da automação com a instalação do



primeiro SORTER (Sistema Automatizado de Distribuição de Encomendas) na filial de São Paulo (SP), em 2004, e posteriormente, maiores investimentos em tecnologia fizeram da Braspress um exemplo de Organização e case logístico de referência.

Há 46 anos poderia se prever o desenvolvimento social e econômico do empreendimento. Hoje, no entanto, a velocidade imposta pela internet e outros canais de comunicação nos leva a não fazer prognósticos de longo prazo, pois as transformações ocorrem em velocidade muito grande. Basta um conceito estar pronto e construído para que ele possa estar obsoleto. Todavia, isso não nos impede de continuarmos sendo vanguardista em nosso setor. A Braspress funciona como uma eterna startup, em constante renovação. A nossa evolução é permanente, sempre promovendo a nossa própria disrupção. Comparo a nossa Organização à Mona Lisa, ou seja, uma obra inacabada.

investir nesse tipo de controle e tampouco os fabricantes de balanças eram seduzidos por um mercado tão restrito. A situação

das estradas era a que todos conhecem: pavimentos degradados e acidentes em profusão”, trazia o texto.



A década representou, também, a revolução promovida pela internet. Em abril de 1996, a edição 374 destacava na reportagem **O transporte ingressa na superestrada da informação** que as transportadoras, impulsionadas pelo aumento da concorrência, começavam a explorar os benefícios da rede mundial de computadores. “As vantagens proporcionadas pela rede, como a facilidade, a segurança e o baixo custo de comunicação,



## REGULAMENTAÇÃO AMBIENTAL E A PANDEMIA

Os anos 2000 chegaram com mudanças para o transporte rodoviário de cargas, tais como o crescimento das operações de longa distância, desafios de segurança e regulamentação ambiental. Exemplo disso é a reportagem **Chegam os primeiros caminhões com motorização Euro 5**, publicada na edição 448 da TM, de julho e agosto de 2011, que destacava a iniciativa da Volvo em lançar, de forma pioneira no país, caminhões com tecnologia SCR para atender à norma Proconve P7 que entraria em vigor a partir de janeiro de 2012.

“As duas linhas de caminhões têm novos motores que incorporam a tecnologia SCR para permitir o cumprimento da legislação de emissões Proconve P7 (equivalente à Euro 5, vigente na Comunidade Europeia), que passará a valer para os veículos comerciais produzidos a partir de 1º de janeiro do próximo ano. ‘Nossos veículos, que já são uma referência no mercado, ficaram ainda melhores, com novas potências e ainda mais avanços técnicos’, afirma o presidente da Volvo do Brasil, Roger Alm. ‘É com orgulho que apresentamos uma nova linha equipada para garantir menos emissões de poluentes’”, trazia o texto.

Nas últimas duas décadas, os custos



### Chegam os primeiros caminhões com motorização Euro 5

A Volvo foi a primeira montadora a lançar caminhões com tecnologia SCR para atender à norma Proconve P7 que entrará em vigor a partir de janeiro de 2012

A Volvo apresentou a primeira unidade produzida no Brasil de um caminhão com motorização Euro 5, o modelo 460, lançado em julho de 2011. O veículo foi desenvolvido para atender à norma Proconve P7, que estabelece limites para emissões de poluentes. A Volvo é a primeira montadora a lançar um caminhão com motorização Euro 5 no Brasil. O modelo 460 é equipado com um motor de 4,6 litros e 150 cv, que atende à norma Proconve P7. O veículo também possui uma transmissão automática de 6 velocidades. A Volvo é a primeira montadora a lançar um caminhão com motorização Euro 5 no Brasil. O modelo 460 é equipado com um motor de 4,6 litros e 150 cv, que atende à norma Proconve P7. O veículo também possui uma transmissão automática de 6 velocidades.

### O transporte ingressa na superestrada da informação

Transportadoras, impulsionadas pelo aumento da concorrência, começam a explorar o benefício da rede mundial de computadores

Internet, a tão propagada rede mundial de computadores, entrou definitivamente no mundo das empresas do setor de transporte e dos serviços de logística. Com o acesso à Internet, que dá acesso imediato ao mundo das empresas do setor de transporte e dos serviços de logística, as transportadoras começaram a explorar o benefício da rede mundial de computadores. Isso permitiu que as empresas de transporte e logística se conectassem em tempo real, melhorando a eficiência e reduzindo os custos. A tecnologia SCR, por exemplo, foi adotada por empresas como a Volvo para atender às exigências ambientais. Além disso, a Internet facilitou a comunicação entre empresas e clientes, permitindo um atendimento mais rápido e eficiente.

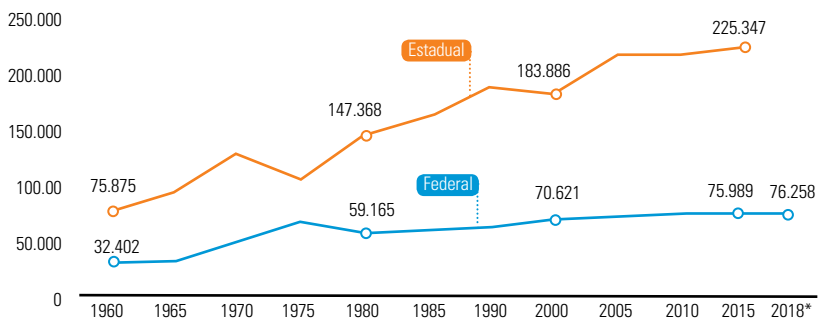
produziram o espantoso crescimento de seu uso. Esse salto tecnológico na comunicação empolgou e levou diversas empresas do setor de transporte a decidirem ingressar na rede para promover e tornar mais eficientes seus negócios, além de se posicionar melhor no novo ambiente mais competitivo”, relatava a matéria.

O texto citou o exemplo da Transportadora Americana (TA), de Americana (SP), considerada a pioneira entre as transportadoras a oferecer seus serviços via Internet. A empresa já tinha, na época, um sistema que permitia aos clientes acessarem todas as informações sobre cargas em trânsito em tempo real.

O final do século para o setor de transporte rodoviário de cargas foi marcado pela CPI Mista do Roubo de Cargas, no Congresso Nacional. A edição 393 da TM, de maio de 2000, abordava o assunto na reportagem **CPI pra valer**: “Em 1999, 5 mil roubos de cargas foram praticados em todo o país. Os prejuízos somaram entre R\$ 374 milhões e US\$ 300 milhões e já onera o custo do frete em 20%. Funcionando no Congresso Nacional, com a participação da Câmara Federal e do Senado, a CPI Mista do Roubo de Cargas promete devassar o crime. Transporte Moderno entrevista o relator da Comissão Parlamentar de Inquérito, deputado Oscar Andrade (PFL/RO)”.

## Evolução da malha rodoviária

Rede estadual de estradas pavimentadas e não pavimentadas se expande mais rapidamente que a federal (em km)



Fonte: Ministério dos Transportes | Confederação Nacional do Transporte

## A DISPUTA DO TRANSPORTE DO AÇO

A produção de aço, iniciada com a CSN – Companhia Siderúrgica Nacional – em 1946, marcou um momento importante na história econômica do país, os altos-fornos de Volta Redonda (RJ) produziam com minério de ferro nacional e permitiam a industrialização do Brasil, sem a dependência das importações.

Se na fase inicial o transporte ferroviário desempenhou o seu papel de transporte das pesadas cargas, o contínuo aumento da produção e o surgimento de novas siderúrgicas criaram um mercado gigantesco a partir da década de 70 do século passado.

Era um mercado extremamente disputado e para o qual o modal rodoviário surge como a melhor opção para atender aos clientes espalhados por várias regiões do país. “As disputas eram muito fortes e o cliente a ser conquistado chamava-se Siderbrás – uma holding da siderurgia brasileira,” conta Paulo Sérgio Ribeiro da Silva, fundador da Tora, empresa com mais de meio século no mercado de transportes.

“Comecei cedo nesta área, tinha 17 anos quando entrei no Rápido 900, aí pelos idos de 1967/1968. Em 1972 criei a Tora, para transporte de produtos siderúrgicas e de lá para cá não paramos mais. O primeiro contrato foi com a antiga Belgo Mineira, hoje ArcelorMittal. Uma parceria existente até os dias de hoje, lembra Silva.

Nestes 50 anos a Tora cresceu muito, com uma frota de mais de 400 caminhões, 2000



carretas, 65 filiais, terminais multimodais e três Redex (Recinto Especial para Despacho Aduaneiro de Exportação).

“Quando iniciamos a transportadora, com sede em Contagem (MG), eram tempos de concorrentes com muita tradição e com muita experiência na operação do transporte siderúrgico, com a São Geraldo, do Fausto Montenegro, a Júlio Simões, que se transformaria em JSL, a Sideral, do Denisar Arneiro, a Transportadora Volta Redonda, do Frederico Amante Netto, a Sul Fluminense dos Spritzer,” lembra Silva.

Ele continua: “Mesmo a operação sendo dominada pelo rodoviário de cargas, havia estímulo, naquela época, para utilização de outros modais. Assim, fizemos várias experiências com outros modais, principalmente nas rotas para o Norte e Nordeste. Trabalhamos com o marítimo, com uso de navios roll-on-roll-off, e com ferrovias na busca de maior eficiência. E a Siderbrás – que era a

contratante – incentivava a multimodalidade. O frete era o CIF Uniforme.”

Para acabar com disputas acirradas demais e para dialogar com a Siderbras foi criado o INTRA – Instituto Nacional dos Transportadores de Aço, com sede no Rio de Janeiro, e o primeiro presidente foi o Denisar Arneiro. A entidade foi vital para as melhorias das negociações.

“Em 1995 acontece um fato histórico: a privatização das ferrovias. E várias das indústrias siderúrgicas – CSN, Gerdau, Usiminas etc. -- participaram dos leilões e compraram pedaços das ferrovias. A própria Tora, com mais duas transportadoras, adquiriu 5% de uma das ferrovias. E depois vendemos,” historia Silva.

Esta proximidade com a ferrovia sempre foi uma tendência da Tora, pois em 1995 compra alguns terminais de integração rodoferroviária da Star. “Durante uns 10 a 15 anos esta integração cresceu um pouco, mas muito aquém do que projetávamos. Continuo a acreditar na integração cada vez mais forte de modais pelo próprio desenvolvimento da industrialização em vários estados. Importante lembrar que, a médio prazo, iremos para a containerização,” comenta Silva.

Depois de mais de 50 anos, o fundador da Tora acredita na diversificação, sem jamais perder o foco. “Trabalhamos bem o setor automotivo, o Mercosul, mineração e adquirimos a Nova Minas com foco na indústria farmacêutica e também no setor de alimentação”.

termos reais, nominalmente o PIB aumentou mais que o custo logístico. Os números são elevados e impactam na competitividade da produção brasileira, de acordo com dados do estudo elaborado pelo Ilos (Instituto de Logística e Supply Chain). Para efeito comparativo, nos Estados Unidos, por exemplo, esses gastos correspondem a 7,8% do PIB estadunidense”.

Veio a pandemia do coronavírus (COVID-19) e todos os setores da economia foram afetados. A TM abordou o tema na edição 499, de outubro e novembro de 2020, na reportagem **Empresas do**

### setor vivem momento de otimismo:

“O setor sofreu o impacto da pandemia e encerrou o primeiro semestre do ano com 22% de retração, após registrar uma queda de 45,2% no mês de abril. Os dados foram divulgados pela NTC&Logística (Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística). Entre os segmentos menos afetados na pandemia estão os da indústria farmacêutica, química e agroquímica, da mineração, do comércio de lojas e supermercados e o do agronegócio”. No entanto, ainda no primeiro semestre daquele ano, os volumes começaram a se

recuperar. “Tivemos uma queda grande no mês de abril, mas houve uma recuperação nos meses seguintes, sendo que até julho foi recuperada mais da metade do volume perdido de carga. Em conversa com empresários, eles nos relataram que o volume estava normal e algumas registraram volumes acima do normal”, comentou o presidente da NTC&Logística, Francisco Pelucio.

Estes são apenas alguns destaques de quase 60 anos do compromisso da Transporte Moderno em registrar todos os passos do transporte rodoviário de cargas.



## A IMPORTÂNCIA HISTÓRICA DO INTRA

Em junho de 1946, aconteceu a 1ª “corrida” de aço na usina da CSN, em Volta Redonda (RJ). Pouco tempo depois, o mercado já podia contar com aços planos laminados. O Brasil entrava, finalmente, na era da indústria pesada, de base.

São Paulo já se apresentava como grande mercado para seu consumo. O escoamento teria seu veículo natural: a ferrovia. Não foi tão fácil. Naquele momento, no percurso Rio / São Paulo, a preferência era dos trens com passageiros. As composições com cargas eram obrigadas, de tempo em tempo, a entrarem em desvios, o que comprometia, seriamente, o tempo de entrega dos produtos. Impraticável. Solução: rodovia.

Empresas tradicionais no mercado foram contatadas e imediatamente entraram em operação. Era grande o número de caminhões de São Paulo e Rio Grande do Sul que demandavam o Rio de Janeiro para comércio ou porto, retornando vazios a São Paulo.

Vencidas as primeiras dificuldades, o escoamento por rodovia começou a dar certo. As empresas chamadas começaram a organizar carreteiros e a pequena frota própria e o trabalho ganhou ritmo.

Como a oferta de carreteiros cresceu muito nesta rota, formavam-se filas esperando carga. Logo surgiram agenciadores, competindo com as empresas. Os agenciadores se organizavam em pequenas empresas, sem frota e sem estrutura, mas com boa capacidade de intermediação, agilizando o trabalho e, com isto, ganharam a preferência dos carreteiros.

Com a chegada da USIMINAS em 1962 e da COSIPA em 1963, aconteceu o inevitável: os agenciadores estenderam suas atividades para as novas frentes. Não tardou e teve início a “grande guerra”. Os compradores eram os mesmos nas três usinas, o que deixou o mercado livre para os agenciadores.

Existia, com sede em Barra Mansa (RJ), a Associação dos Transportadores de Aço. Reuniões eram feitas tentando sempre uma trégua na guerra de preços. Alguns usuários



**Maurício de Oliveira Vieira\***

estimulavam a competição, não percebendo que a qualidade do serviço piorava, e muito.

Entre os agenciadores havia os que se preocupavam com a situação. Queriam investir, mas era uma temeridade. Alguma coisa precisava ser feita. Após algumas reuniões, concluiu-se que deveríamos nos reorganizar, no mínimo regionalmente. Melhor seria com abrangência maior.

Nasceu o INTRA – Instituto Nacional dos Transportadores de Aço, com sede no Rio de Janeiro. Chegou com vontade de encontrar algo que impactasse, que “sacudisse” o grupo, que o tirasse daquela paralisia.

O sistema de vendas das usinas era FOB – produtos entregues nas usinas. Frete por conta do comprador. Razão da guerra de preços. Analisadas pelo INTRA as possibilidades de uma mudança, decidiu-se por tentar implantar o sistema CIF – frete pago pelas usinas. Parecia muito difícil, mas valia a pena tentar. Foram contratados técnicos que fizeram os primeiros estudos. Levados à diretoria da Siderbrás, foram muito bem recebidos. Na seguinte reunião com a Siderbrás, fomos informados da resistência das usinas. Começou então a grande batalha. Passou a ser do INTRA a incumbência de convencê-las. As reuniões se sucediam,

mas os resultados eram pequenos. Não podíamos esmorecer pois não havia mais dúvidas – o caminho era aquele.

Finalmente usinas e Siderbrás concordaram com a mudança. Novo obstáculo: o CIP (Conselho Interministerial de Preços) deveria decidir o valor dos fretes. As reuniões ganharam novo endereço – o CIP, no Ministério da Fazenda. Reuniões eram muitas – média de duas por mês.

Os técnicos do CIP não aceitavam que um caminhão não rodasse carregado de 7 a 8 mil km/mês. Também estranharam nossa colocação de que as usinas expediam 24 hs por dia, total de 720 por mês, enquanto na ponta o comprador recebia 40 hs por semana, em cinco dias no horário comercial, em um total de 160 hs por mês. A diferença de 560 hs/mês precisava ter compensação. A solução encontrada foi a cobrança do “ad valorem”, até então não permitida. Assim, com o preço surgido das planilhas e ad valorem, as transportadoras puderam planejar seus investimentos de curto e médio prazos.

Nas reuniões do INTRA, o “discurso” era outro. Já não se ouvia “você visitou meu cliente”; ouvia-se “estou negociando com as montadoras a compra de tantos veículos”. O setor começou enfim a caminhar. Veio a fase das privatizações das usinas e isto facilitou ainda mais as relações comerciais. Passou a ser entre empresas. Puro interesse comercial. As usinas cobravam eficiência e sabiam que deveriam pagar por isto.

Chegamos aos dias de hoje, e com grande alegria, sabemos de empresas com frotas novas de 500 a 1.500 unidades, com terminais modernos, equipados e com capacidade para resolver qualquer problema do usuário.

Fechando o breve relato, podemos afirmar, com segurança, que o grande legado do INTRA ao transporte rodoviário de aço do país, foi a mudança do sistema de venda das usinas de FOB para CIF.

Valeu a pena lutar.

*\* Ex-presidente do INTRA, 92 anos.*

# LIDERANDO COM EFICIÊNCIA, QUALIDADE E SUSTENTABILIDADE

A Tagma tem o privilégio de estar entre as três maiores empresas de transporte rodoviário em 2023, pela **Edição Diamond Transporte Moderno**, fornecendo serviços de logística e transporte com eficiência, qualidade e responsabilidade ambiental.

Com foco em inovação e tecnologia, seguimos com o nosso compromisso em parcerias para projetos complexos e de longo prazo, que oferecem solidez financeira e capacidade de investimento.

Esta conquista não teria sido possível sem a dedicação e o trabalho árduo de nossa equipe, bem como o apoio constante de nossos parceiros, clientes e stakeholders.



**Tagma: Transformando desafios logísticos em cases de sucesso.**

Entre em contato para soluções inovadoras aos seus desafios logísticos.



Siga-nos: /tegmagestaologistica  
[tegma.com.br](http://tegma.com.br)



# Das carroças aos autônomos\*



FRED CARVALHO

*E tudo começou com Dom Pedro II, em 1861, a bordo de uma diligência para inaugurar a primeira estrada brasileira de Petrópolis (RJ) a Juiz de Fora (MG). A grande comitiva que acompanhava o imperador ficou maravilhada com a velocidade de 20 km/h alcançada pelas carruagens tracionadas por cavalos. Naqueles tempos, o automóvel ainda não fora inventado.*

*E foi este mesmo imperador que alguns anos antes inaugurou a primeira ferrovia do Brasil entre o Rio de Janeiro, então capital federal, e Petrópolis. Era uma linha pequena, apenas 14,5 quilômetros, mas com a engenhosidade de Irineu Evangelista de Souza, o Barão de Mauá. Afinal, a estação da capital ficava junto ao mar e a do destino em plena serra. A construção de ferrovias tornou-se constante nas décadas seguintes, principalmente, para escoar a crescente produção do café.*

*Mas com a chegada dos primeiros automóveis e, mais tarde, de pequenos caminhões surge a necessidade de estradas. As duas primeiras foram feitas, na década de 20 do século passado, durante o governo de Washington Luiz, para ligação de Campinas e Itu com a capital paulista. O então governador paulista foi eleito Presidente da República e, já em 1928, inaugurou a primeira rodovia pavimentada entre Rio de Janeiro e Petrópolis.*

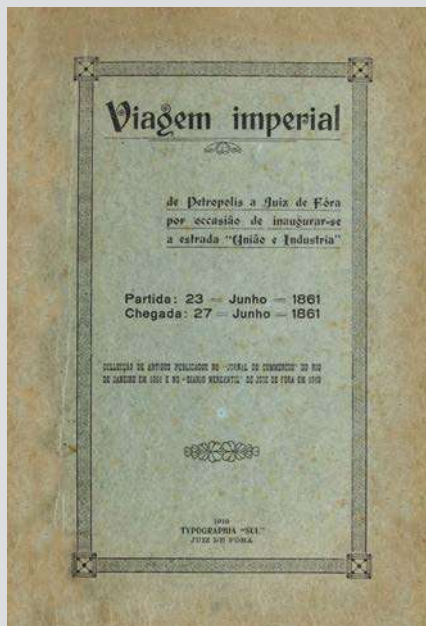
*No entanto, somente nas décadas de 40 a 60 do século passado surgiram as*

*principais rodovias do Brasil, tanto pela crescente necessidade de ligação entre as principais capitais brasileiras - questão de segurança levantada durante a II Grande Guerra - como também pela criação da indústria automobilística brasileira na década de 50 e a interiorização do desenvolvimento provocada pela construção de Brasília, durante o governo Juscelino Kubitschek.*

*Mais ainda: JK tinha o sonho de desenvolver o Brasil como um todo e cuidou muito da construção de rodovias e ferrovias - foi o presidente que mais ampliou a quilometragem de trilhos - além de incentivar a fabricação de produtos que até então importávamos.*

*Também foi nestas décadas que o País deu o grande salto da industrialização. A forte imigração do pós-guerra trouxe uma leva enorme de pessoas com excelente formação profissional e com um empreendedorismo muito forte. Junta-se a isto as dificuldades econômicas e financeiras do país sempre com sérias restrições às importações. Tal fator favoreceu a nacionalização dos produtos que vinham de fora e levou a um grande surgimento de novas fábricas.*

*Tal desenvolvimento fez com que o Brasil deixasse de ser um mero fornecedor de matérias-primas e café para se tornar*



**Livreto da viagem imperial, de Petrópolis, RJ a Juiz de Fora, MG, para inauguração da estrada União e indústria, em junho de 1861**

um produtor de veículos, máquinas, ferramentas, autopeças, motores, itens petroquímicos, eletrodomésticos etc.

Os caminhões, nas primeiras décadas do século passado, eram equipados com motores a gasolina. As marcas eram, na grande maioria, americanas – GM, Chevrolet, Ford, International, entre outras. A partir do final da segunda guerra, volumes cada vez maiores de produtos europeus passaram a ser encontrados em nossas estradas.

No princípio da década de 50, surgiu então uma proibição de importar caminhões e autopeças. Eram as primeiras medidas de preparação para a chegada da indústria automobilística no Brasil. Isto aconteceu, com muita força, a partir de 1957, com o início do governo JK e sua política de industrialização do país.

A partir daí o combustível diesel começou a crescer de forma extremamente forte principalmente devido aos caminhões da Mercedes-Benz, Scania e FNM. “Este foi um dos fatores marcantes na evolução dos transportes com o surgimento de veículos mais econômicos e com maior capacidade de carga,” salienta o ex-presidente da NTC e da Expresso Araçatuba, Oswaldo Dias de Castro.

“Outro fator determinante foi a ampliação de rodovias por todo o Brasil, tanto as federais quanto as estaduais. Com o crescimento do país, tínhamos uma enorme demanda de transporte das mais diferentes cargas. Nenhum outro modal tem a agilidade e rapidez do rodoviário,” acentua Castro.

Nestes primórdios do TRC tudo era muito improvisado, como lembra Geraldo Viana, outro ex-presidente da NTC. “Não precisava de investimento, mas sim de coragem. Poucos tinham frota própria, alugavam pátios. Era muito amadorismo, mas com muita vontade de vencer. O mercado era muito agressivo sendo normal a contratação de vendedores das empresas concorrentes”, comenta.

“A grande mudança teve início a partir de 1958, na época da Copa do Mundo”, relata Viana. O empresário Orlando Monteiro começava as conversas com vários colegas sobre a criação de uma entidade nacional. Já em 1960 aconteceu o primeiro congresso nacional dos transportes, em São Paulo. A importância de Monteiro foi tão grande neste processo que a rua onde fica a sede da NTC tem o nome dele. “Naquela movimentação toda feita por ele criou-se um movimento político que atuava no Brasil todo. Ele está na constelação dos melhores líderes do setor”, confirma Castro.

“A existência da NTC permitiu uma série de ações, com algumas vitórias para o setor: desde o seguro obrigatório até as restrições para a operação das multinacionais no País, além de toda movimentação para a regulamentação do setor de transportes”, comenta Viana. “E o mais importante: passamos a ter força política e sermos ouvidos no Governo”.

A criação da NTC e o envolvimento dos empresários favoreceu o amadurecimento da classe empresarial e viabilizou a criação do Conet (Conselho Nacional de Estudos Tarifários), além de dar assento para a entidade no Conselho Nacional de Transportes.

Da mesma maneira, foi grande a luta política para ter a necessária influência na Confederação Nacional dos Transportes. Foi um processo difícil, mas com a ajuda dos principais líderes empresariais. “A partir daí a criação dos cursos do SEST SENAT mudou a maneira de treinar motoristas e fazer treinamentos de aperfeiçoamento”, relata Viana.

O executivo destaca que os melhores anos da entidade junto ao governo federal foram na época do presidente Figueiredo. “Esteve na posse do Thiers Fattori Costa e durante todo o mandato deu todo o apoio necessário. Ele gostava do setor. Foi nesta época que saiu a regulamentação do transporte rodoviário de cargas, com forte auxílio do Ministro Leitão de Abreu e do Francisco Rezek, os dois da Casa Civil da Presidência da República. Era uma legislação extremamente tímida, mas era o possível para aquele momento”, relembra.

Enquanto batalhavam para ter a adequada representatividade política e econômica, os empresários investiam em suas transportadoras na busca de maior eficiência e crescimento. Mas o crescimento da frota, do número de motoristas, de filiais e os custos de manutenção tornavam mais difícil o processo de gerir sem falir. Muitas das grandes transportadoras ficaram apenas como um nome na história.

No entanto, a chegada de muita tecnologia em um período de tempo muito pequeno, mudou o perfil de gerenciamento. “O transporte tem passado por uma transformação silenciosa. Há muitos anos, era mais fragmentado, com uma rotatividade entre 10 empresas. Ainda temos muito o que caminhar na profissionalização, mas nos últimos 15 anos o destaque está com aquelas que mais apostaram na modernização de gestão e administração”, enfatiza o presidente da JSL, Fernando Simões.

“Controlar uma empresa com o cipoal de normas, decretos e recomendações existentes é muito difícil. Portanto, quando o governo facilita a vida da transportadora quando investe forte em sistemas informatizados. O conhecimento eletrônico acabou com a papelada. Da mesma maneira, a cobrança de impostos digital torna obrigatória a formalização”.

“Se a automação facilitou muita coisa, tornou tudo muito mais rápido, surgiram novas necessidades, desde a área ambiental até a de segurança, saúde, governança, compliance etc.”, continua Simões.

A enorme evolução tecnológica dos caminhões também trouxe, como contrapartida, a necessidade de aprimorar o treinamento dos motoristas. “Mas continuo a acreditar que a melhor tec-

\*Matéria publicada na edição Especial TM 500.

**O transporte tem passado por uma transformação silenciosa.**

Há muitos anos, era mais fragmentado, com uma rotatividade entre 10 empresas.

Ainda temos muito o que caminhar na profissionalização, mas nos últimos 15 anos o destaque está com aquelas que mais apostaram na modernização de gestão e administração

Fernando Simões, presidente da JSL



nologia é capacitar gente que seja apaixonada pelo que faz. Os profissionais que mais evoluíram dentro de nosso grupo de empresas são aqueles que apostaram na gente”, avalia.

Nesta evolução, Simões destaca duas questões importantes. “O primeiro ponto foi quando a Volkswagen trouxe motores mais potentes nos vários segmentos para aumentar a velocidade do transporte e também criou o caminhão na medida certa para cada tipo de transporte. O segundo foi a necessidade de renovar a frota de caminhões. Não adianta estrada boa para caminhão velho, sem a segurança necessária.”

“Nos últimos anos tivemos uma fantástica evolução na operação de transporte com a adoção do conhecimento eletrônico,” comenta Oswaldo Dias de Castro Junior. “Mais ainda: temos as condições necessárias para monitorar o caminhão durante a viagem e isto dá maior segurança para todos os envolvidos.”

“Os avanços tecnológicos permitirão um monitoramento cada vez maior do caminhão tal qual ocorre com os aviões. Chegará um momento em que o motorista apenas monitorará os controles, tal como acontece nas aeronaves, mas isso tem ainda um bom tempo pela frente”, acrescenta Castro Junior.

Se hoje a nova geração de empresários discute e avalia com extraordinária competência e conhecimento qual será o papel do motorista no futuro, a geração mais antiga ainda se preocupa demais com o foco no negócio. Muito foco. “Depois de criar a Braspress, em 1977, e crescer em ritmo impressionante até 2000. Tive – pelo bloqueio das contas da empresa e da redução da movimentação de cargas provocados pelo Plano Collor - de começar tudo de novo”, conta o presidente da Braspress, Urubatan Helou.

“Reduzi brutalmente a frota, voltei a meros 16 caminhões – parte deles devendo para o banco – poucos funcionários, operação lenta e a receita não pagava as despesas. Tive até de pegar dinheiro em agiota. O pesadelo acabou em 1993 e retornamos com mais ímpeto ainda. Sabíamos de todos os caminhos da operação, conhecíamos a logística e entendíamos os nossos clientes, pois sempre estávamos em contato com eles. A partir daí não paramos mais de crescer.”

O sucesso era baseado em alguns fatores importantes: foco na administração, na velocidade da entrega para o cliente, no atendimento personalizado, no estudo criterioso de como reduzir os tempos necessários para despachar a mercadoria.

“Olhava tudo: a velocidade da emissão do conhecimento e manifesto ao mesmo tempo, o computador Dismac com oito monitores em várias salas para evitar idas obrigatórias até o Centro de Processamento de Dados, a troca do diferencial do caminhão pelo de ônibus, a viagem com dois motoristas, enfim tudo que era possível. Aí as encomendas embarcadas

de noite chegavam às 7h da manhã em Belo Horizonte (MG). Para Brasília (DF), eram 12 horas”, relembra.

Mesmo envolvido com todos estes estudos de logística, de tempo, de administração, Helou não descuidava do principal: os clientes. Visitava a lojinha do seu Manoel, a empresa de rolamentos, o pequeno comércio e tudo que pudesse gerar encomendas. Fazia amizades e criava relacionamentos, que geravam novos negócios.

Como gostava de mexer nos caminhões, a Mercedes-Benz passou a acompanhar a Braspress com maior proximidade. Principalmente depois do desenvolvimento de um caminhão urbano na época em que Helou foi presidente do Setcesp. Muita capacidade cúbica e facilidade para andar no trânsito. “Tudo muito simples, sem retrovisores, maçanetas e para-choques cromados. A questão era a funcionalidade. Foi a tal da engenharia reversa. Hoje, a Mercedes nos ouve, procura entender quais as características técnicas necessárias para as minhas rotas e cargas”, diz.

Se Helou mostra respeito pela boa vontade da Mercedes – ainda não está como ele gostaria – elogia também a Volkswagen. “Ela oxigenou o setor, mostrou a possibilidade do caminhão feito sob medida, buscou maior potência em todas as categorias, conversou muito com os clientes”.

O filho, Tayguara Helou, foi preparado tanto em boas escolas quanto no próprio negócio e nas atividades junto ao Setcesp, onde é o atual presidente. Aliás, o pai também foi presidente da entidade. A visão de Tayguara é que a próxima curva tecnológica será a logística e a próxima revolução acontecerá nos setores de cargas e passageiros. “Temos de nos preparar para investir muito forte para ficarmos plenamente capacitados para os próximos desafios”, afirma.

A pandemia deste ano revelou, mais do que nunca, uma mudança comportamental. “As pesquisas indicam que o normal era uma família receber produtos em casa de uma a duas vezes por semana. Atualmente recebem de três a quatro vezes por dia”. Quando obrigado a ficar em casa, o consumidor descobriu que pode trabalhar, fazer operações bancárias, investir na bolsa de valores, comprar dólares, alimentos, remédios, tudo pelo celular ou notebook.

“Todas estas compras terão de ser entregues por alguém especializado e com segurança no processo para que o produto não chegue danificado e para que a entrega seja perfeita. Os gigantes do e-commerce buscarão parcerias para este trabalho logístico para se concentrar nas operações comerciais e mercadológicas. Existe um mundo novo que vem por aí”, conclui.

**Os avanços tecnológicos permitirão um monitoramento cada vez maior do caminhão tal qual ocorre com os aviões. Chegará um momento em que o motorista apenas monitorará os controles, tal como acontece nas aeronaves, mas isso tem ainda um bom tempo pela frente**

Oswaldo Dias de Castro Júnior



\*Matéria publicada na edição Especial TM 500

# TBForte: mais segurança e produtividade para os negócios



Em 2022, a TBForte lançou o seu primeiro carro-forte elétrico

Empresa de segurança e transporte de valores do grupo TecBan, a TBForte oferece soluções completas para empresas de diversos segmentos, que vão além do transporte de valores. Fundada há 15 anos, a TBForte procura ajudar os clientes a reduzir seus custos e ter mais segurança na logística do dinheiro. Seus serviços consistem na coleta e entrega de numerário, processamento das cédulas, além da gestão do dinheiro e administração de cofres inteligentes, sempre com tecnologias de última geração.

A TBForte conta com 670 carros-fortes e leves em sua frota e 30 bases operacionais distribuídas em 16 estados. “A TBForte surgiu para fazer o transporte de valores da TecBan, cujo principal negócio é a administração da rede de caixas eletrônicos do Banco24Horas. Em 2015, resolvemos abrir os serviços da TBForte para o mercado. Se temos como atender o Banco24Horas, que é uma operação muito complexa, por que não ofertar nossos serviços para o mercado? E temos tido sucesso, inclusive levando a concorrência a melhorar seus serviços”, comenta Luciano Faria, gerente executivo de relacionamento e negócios da TBForte.

Luciano conta que quando

**Luciano Faria, gerente executivo de relacionamento e negócios da TBForte**



a empresa começou a atuar no mercado, os concorrentes não equipavam os carros-fortes com sistema de ar-condicionado. “Este é um bom exemplo de como influenciamos positivamente a concorrência: pelo bem-estar dos nossos funcionários introduzimos essa melhoria em nossa frota e os outros tiveram que adotar também. Damos muito apoio aos colaboradores, com treinamento, planos de saúde e boas condições de trabalho”, detalha.

A sustentabilidade é parte integrante de todo o grupo TecBan, e a TBForte está alinhada com as políticas ESG da companhia. Em 2022, a empresa lançou o seu primeiro carro-forte 100% elétrico, em parceria com a JAC Motors. E a empresa inovou mais uma vez com o carro-forte com ar-condicionado carregado por energia fotovoltaica e com sistema de desligamento automático nos momentos de parada durante a operação, o que reduz o consumo de combustível fóssil e emissão de gases poluentes.

“Atualmente, já adquirimos o segundo veículo elétrico e também estamos com um projeto inovador com a Giaffone Eletric para converter um carro movido a diesel em elétrico (retrofit). É um caminho muito interessante para migrarmos para uma frota elétrica e, portanto, menos poluente,

sem precisarmos de um investimento tão elevado”, observa Faria.

A empresa também investe na digitalização dos processos administrativos para diminuir o uso de papel e no descarte correto do óleo diesel, pneus e do carter.

## NOVOS NICHOS

O cofre inteligente é outro destaque do portfólio da TBForte. A partir do aperfeiçoamento do equipamento, integração com sistemas e tecnologia, é possível ir além dos benefícios já conhecidos, e imprimir mais transparência, controle e velocidade do processo com sistemas que permitem o acompanhamento de movimentação diariamente e até a possibilidade do recebimento de moedas, crédito em conta antes mesmo da coleta do cofre, além da adoção do seguro do numerário.

O produto tem sido bastante utilizado por empresas de transporte. Em 2021, a Rio Ita, viação que opera linhas intermunicipais na região metropolitana do Rio de Janeiro, escolheu a TBForte para elaborar uma nova solução de cofre inteligente, para dar apoio na movimentação do dinheiro em espécie e na prestação de contas.

O Cofre Inteligente Multi CNPJ permite agregar dois ou mais CNPJs na utilização de um mesmo equipamento, com operações separadas. “Curiosamente, quando desenvolvemos esse produto, pensamos principalmente em shopping centers, mas as empresas de mobilidade urbana têm se interessado bastante por ele”, diz Luciano.

O executivo destaca que a TBForte desenvolve produtos de acordo com a necessidade do cliente. “Sempre digo aos colaboradores que temos que agregar valor às empresas, ajudando na redução de custos e no aprimoramento da eficiência. Para isso, buscamos áreas em que o cliente não é atendido e apresentamos nossas soluções. Mais que dinheiro, transportamos valores”, conclui.

**CTM**





Fachada da Mecânica Randon, em Caxias do Sul, Rio Grande do Sul

## Uma lei de peso\*

*Na euforia do término da II Guerra Mundial a economia em todo o mundo acelerou. Aumentaram os negócios entre países, existia uma vontade de todo o mundo de crescer. No Brasil, passamos a importar muito, de caminhões a automóveis, de derivados de petróleo a tratores, de lingerie a alimentos. E a exportar minérios e café.*

*O transporte ferroviário cumpria seu papel de levar produtos agrícolas, minérios e produtos petroquímicos. Os negociantes do Brasil todo tinham pressa, queriam receber logo os produtos, vendê-los e comprar de novo. Foi aí que o caminhão mostrou sua rapidez e flexibilidade.*

*A infraestrutura brasileira não era das melhores. Algumas rodovias federais ligavam os principais estados, mas a maioria dos municípios só era acessada por estradas de terra. Na chuva atolavam e na seca eram muito pó. Muitas estradas não tinham pontes sobre os rios e a travessia entre uma margem e outra era feita por balsas.*

*“Às vezes faltava freio e, para não cair no rio, o jeito era dar cavalo de pau”, contava Francisco Stédile, o finado “tio Chico”, em suas conversas. As serras que rodeiam Caxias do Sul (RS) é que forneceram os primeiros clientes da Randon Mecânica.*

*O desgaste dos sistemas hidráulicos de freios era enorme na sequência de fortes descidas.*

*Os irmãos Hercílio e Raul Randon – que tinham, desde 1949, uma empresa de equipamentos tipográficos - resolvem entrar, em 1952, na solução dos problemas dos caminhoneiros com os freios. Primeiro, faziam reparos e depois, com a ajuda do italiano Antonio Primo Fontebasso, entraram na produção de sistemas de freios a ar. Fizeram sucesso, pois todos queriam transformar os freios. Principalmente aqueles que trabalhavam na extração de madeira no Paraná e Santa Catarina.*

*“Até que um dia, aí por 1956”, conta David Randon, “um cliente perguntou se eles podiam fazer uma carreta. O meu tio Hercílio, que cuidava da área técnica, disse que dava para fazer. Meu pai Raul, responsável pelo administrativo e comercial, achou que seria um bom negócio. Eles ficaram atidos com a nova oportunidade e toparam desenvolver. Tempos depois, com a chegada dos caminhões europeus, com maior capacidade de tração, começaram a aparecer os primeiros semirreboques de um eixo maciço. Muito robustos, resistente para aguentar a sobrecarga e baratos”, relembra.*

*A demanda por este tipo de produto cresceu no boca-a-boca.*

*“Quem comprava era o nosso maior propagandista. Meu pai tinha o costume de conhecer os clientes, tornar-se amigos deles e ouvi-los. Exatamente por isto temos um programa de visitas de nossos clientes. Eles vêm até a fábrica, conhecem o sistema de produção, conversam com o pessoal da Engenharia. Isso fornece para a Randon as informações necessárias para saber os anseios dos clientes, pois apontam suas preferências e opiniões positivas ou negativas”, continua Randon.*

*Com o crescimento do País, surgiu a necessidade de construir novas estradas ou reformar as antigas e todo o financiamento vinha de bancos internacionais de fomento. “Eles queriam algumas medidas de preservação das rodovias. Assim, surge a Lei da Balança, uma legislação com os limites de peso por eixo e também da composição. Meu tio Hercílio encaminhou para as autoridades os primeiros desenhos dos limites pela configuração da carroçaria e também pela capacidade dos pneus. Parte importante destas sugestões foi aceita e foi criada uma legislação que atendeu durante décadas o TRC”, comenta Randon.*

*O sucesso do fabricante de carretas de Caxias do Sul foi explosivo e os investimentos cresceram todo o tempo. Surgiram outros fabricantes por todo o País: Guerra, Rodoviária, Recrusul, Facchini, Noma, Massari, Garcia, Librelatto, entre outros. Mais tarde, chegaram as multinacionais Fruehauf e Krone.*

*Quando a empresa americana chegou ao Brasil, com carretas produzidas em alumínio, extremamente leves, com vantagens para o transportador, parecia uma forte ameaça para a Randon. Mas “seu” Raul – falecido em 2018 – ficou tranquilo: “o produto deles não tem a caixa de cozinha, não tem barrilzinho de água e eles não aceitam mudanças. Além disso, estavam produzindo sem reforços na carroçaria e o pessoal andava com sobrecarga em algumas rotas. A estrutura não iria aguentar. Iria selar”.*

*As duas estrangeiras não sobreviveram. Parte das nacionais desapareceu nas décadas seguintes absorvidas ou fechadas. No entanto, naqueles tempos dos anos 70, a própria Randon enfrentou problemas sérios. Afinal, era muita concorrência, custos crescentes, investimentos em melhorias e ampliação da linha de carroçarias, a ciclotimia do mercado.... Tudo se encaminhou para uma ausência de liquidez. A dificuldade momentânea transformou-se em uma lição e a empresa abriu o capital, iniciou exportações para os países da América Latina, além de pegar um empréstimo no BNDES para construir a atual fábrica.*

*“Meu pai fizera uma viagem para a Europa, em 1970, e ficara entusiasmado. Viu o crescimento do transporte rodoviário de cargas de lá e vislumbrou o que aconteceria no Brasil. Quando começamos o planejamento, tínhamos uma produção anual de 700 unidades e ele apostou em 2.000 unidades mensais. Tinha muita visão de negócios, de planejamento”, relembra Randon.*

David Randon, presidente do conselho de administração da Randoncorp



*Mais ainda: ficou impressionado com as novidades tecnológicas e resolveu fazer parcerias com os fornecedores de principais sistemas que são utilizados em uma carreta. A primeira joint-venture foi com a Rockwel/Meritor, depois com a Jost e outros grandes produtores mundiais. Compraram a Fras-le e aumentaram muito sua verticalização.*

*O sonho de produzir um veículo completo surgiu com a compra de tecnologia da sueca Kockums, empresa especializada em veículos especiais off-road, para a produção do caminhão RK 424, o primeiro de uma linha de produtos fora de estrada. “Aprendemos muito com esta linha de montagem. Tudo tinha de ser perfeito, milimetricamente planejado e ajustado. Repassamos este conhecimento para a linhas de implementos rodoviários”, lembra Randon.*

*A partir destas transformações, a Randon não parou mais. Nem na década de 80, quando todo o mercado sofre forte retração nas vendas de implementos rodoviários novos. Foi o momento de atender aos próprios clientes com as vendas de peças e sistemas dos reboques. “Vendemos muito, pois, como não compravam as novas, reformavam ou arrumavam as antigas”.*

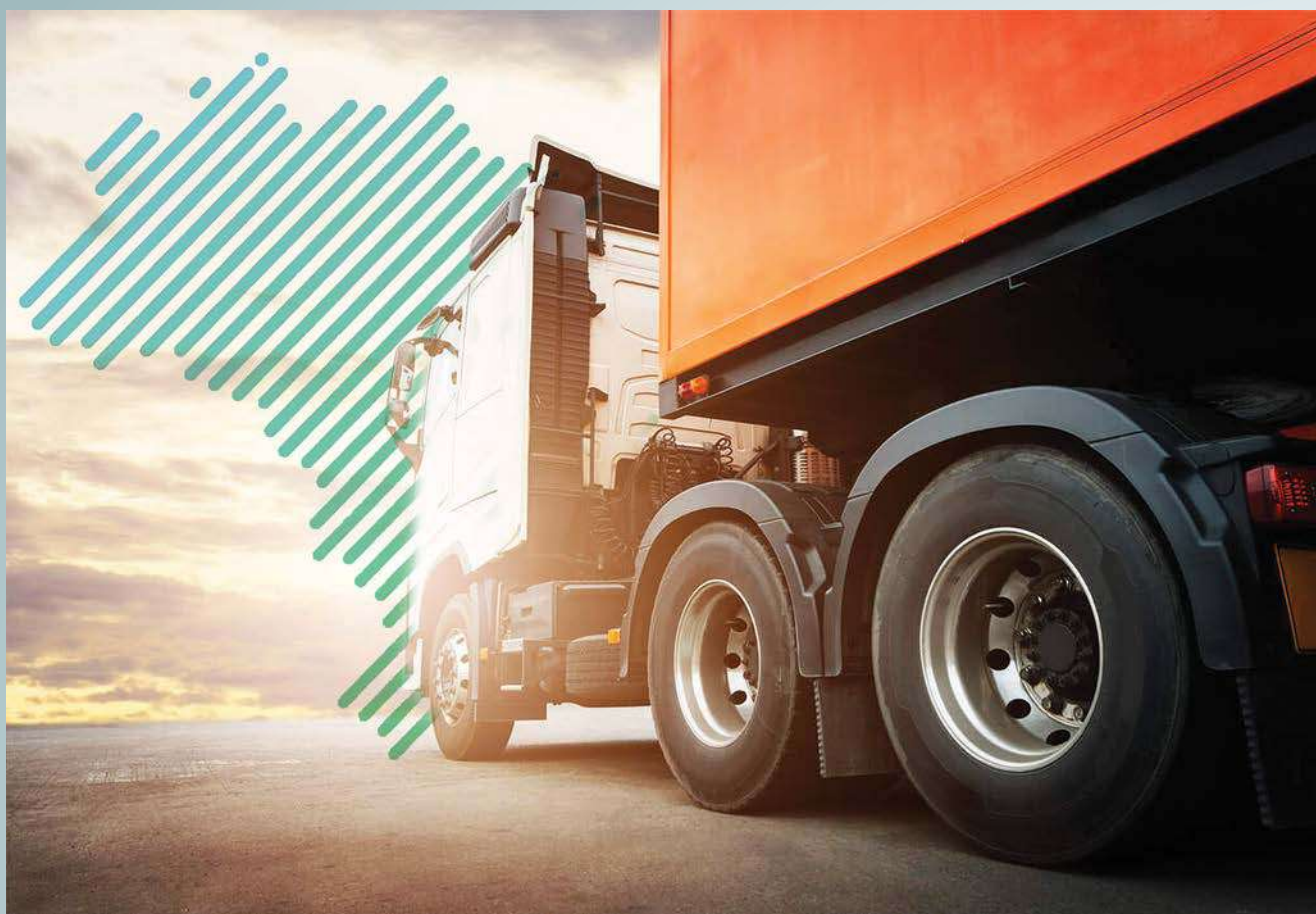
*Para aperfeiçoar o desenvolvimento dos implementos e seus componentes, a empresa criou sua própria pista de provas, que permite uma perfeita avaliação da qualidade dos produtos. Possibilita ainda fazer os necessários testes com as inovações ou mesmo desenvolvimento de novos modelos.*

*A sensibilidade de entender o cliente, a busca contínua por novas tecnologias e parcerias, além de uma aposta no futuro, tornaram a Randon a atual gigante.*



\*Matéria publicada na edição Especial TM 500





# Sem caminhão, o Brasil para

FRED CARVALHO

A Ford e a GM foram as primeiras produtoras de automóveis em território brasileiro. Em realidade apenas montagem, uma vez que ainda não existia o processo de produção das milhares de peças de um automóvel, muito menos de um caminhão.

A partir dos anos 30, no século passado, começam as importações de diferentes marcas para atender a um mercado crescente de transporte de mercadorias. Mas no início da década de 50 tais operações tornam-se proibidas como maneira de viabilizar uma nascente indústria automobilística. Mas enquanto tal proibição não existia, algumas marcas

européias, como a Volvo, fizeram muito sucesso – o modelo mais famoso era o modelo Titan, com motor turbo diesel, mas também tinha o Viking – além das americanas como International, Fargo, GM

e Ford com motores a gasolina.

A primeira fábrica, em realidade construída para produzir motores de avião, na cidade fluminense de Xerém, distrito de Duque de Caxias (RJ), transforma-se alguns anos depois do término da Segunda Guerra Mundial, em uma montadora de caminhões com tecnologia Alfa Romeo, pois a italiana Isotta Fraschini entra em bancarota antes mesmo de iniciar a operação.

As iniciais da fábrica fluminense FNM – Fábrica Nacional de Motores – ou Fenemê,



**Mercedes-Benz 1111, primeiro modelo de cabine semiavanzada do país, começou a ser produzido em 1964**

torna-se a maneira como os caminhões são conhecidos.

O crescimento absurdo do mercado brasileiro de veículos comerciais atrai a atenção de alguns grandes fabricantes mundiais, mas boa parte deles tem resistências por problemas enfrentados na Argentina, nosso vizinho geográfico. E até mesmo a Volvo, que teve uma importadora com excelentes resultados durante décadas, além de já ter a localização das futuras instalações fabris definidas, desiste após o choque com a notícia do suicídio do presidente Getúlio Vargas.

Afinal os primeiros passos para a industrialização brasileira foram dados durante seu governo, desde a instalação da primeira siderúrgica, a CSN – em Volta Redonda, RJ – até a Primeira Mostra da Indústria Automotiva realizada no saguão do aeroporto Santos Dumont. Da mesma maneira, os primeiros esboços da montagem do futuro GEIA - Grupo Executivo da Indústria Automobilística – já existia, sob o comando do Almirante Lúcio Meira. Além de já existir o início da construção da fábrica da Mercedes-Benz, em São Bernardo do Campo (SP), em 1953. Tanto assim que Juscelino Kubitschek participa da fundição do primeiro bloco de motor para a fabricante alemã. Importante: existia um mito que em um país tropical, devido às temperaturas, surgiriam trincas no bloco.

Outros fabricantes de caminhões vieram para o Brasil na primeira leva do GEIA: a sueca Scania começou a produção dentro das instalações da Vomag e depois construiu a sua tradicional fábrica de São Bernardo do Campo.

Ainda nos primórdios dos anos 50, a GM havia feito a montagem dos famosos Chevrolet Brasil, de muito sucesso em todo o país. E a Ford também tinha seus caminhões. As duas americanas equipavam seus comerciais com motores a gasolina.

Mas, curiosamente, coincidência ou não, a indústria



FNM D-11.000 fabricado em 1971, penúltimo ano de produção no país

produtora de caminhões começa a engrenar na mesma época que a revista Transporte Moderno surgia como reflexo dos novos tempos, onde o rodoviário de cargas assumia, com velocidade crescente, uma forte participação na movimentação de mercadorias de um país em construção. Ou mesmo pela interiorização do desenvolvimento provocada pela inauguração de Brasília, seja pela rápida industrialização do Brasil.

## MOTORIZAÇÃO DIESEL DOMINA

Nestes primeiros tempos, um fenômeno toma conta do mercado: motorização diesel em detrimento do tradicional a gasolina. As líderes do mercado eram as americanas, com o crescimento das vendas dos modelos

Mercedes-Benz, principalmente os 1111 e 1113, além dos Fenemês e Scania.

O decréscimo das vendas dos modelos americanos foi tão grande que em pouco tempo também ofereciam a nova alternativa, com uso de motores da Perkins ou MWM.

## A CHEGADA DA VOLVO

O Brasil nas décadas de 60 e 70 do século passado crescia de uma maneira impressionante e o emissário da sueca Volvo, Tage Karlson, inicia um grande roteiro rodoviário, a bordo de um fusquinha, para entender o transporte rodoviário de cargas no país e as oportunidades existentes. Visitou, inclusive, a redação da Transporte Moderno em busca de informações.

Tal périplo traz resultados positivos e a sinalização para a matriz era a de construir a fábrica. A assinatura do contrato, no Rio de Janeiro, foi presidida pelo ministro Angelo Calmon de Sá, com a presença única da equipe da Transporte Moderno, com o jornalista Fred Carvalho e fotógrafo Paulo Igarashi. Tal exclusividade para a revista foi motivada por dois motivos: importante

### Produção de veículos montados | 1960 - 2022

	Comerciais Leves	Caminhões	Ônibus
1960 - 1970	380.241	343.887	44.685
1971 - 1980	906.322	755.369	101.270
1981 - 1990	1.418.040	570.611	106.993
1991 - 2000	2.081.143	554.157	188.530
2001 - 2010	2.680.136	1.152.823	295.424
2011 - 2020	3.937.936	1.211.506	276.548
2021	362.711	158.810	18.881
2022	351.167	161.992	31.777

Fonte: Anfavea



## TEMPOS DE RECORDAR

Há exatamente 60 anos, um engenheiro recém-formado, Renê Fernandes Perroni, com 22 anos, procurou emprego na indústria, mas estava difícil. Foi, então, parar na Goodyear, como inspetor de frota. Visitava as empresas da Presidente Wilson, do Cambuci, em São Paulo, onde estavam empresas de transportes. “Aí comecei a tomar gosto por transportes, era cheio de desafios, faltava mão de obra qualificada. Como tinha feito a FEI sabia tudo de caster, câmbio, king pin inclination, diagrama de desempenho etc.”, comenta.

Em uma das visitas conheceu o Ítalo Breda, dono da grande transportadora que levava seu sobrenome, fez várias visitas, forneceu um monte de informações para diminuir o desgaste dos pneus, e como consequência, uma boa redução de custos. “Aí ele trocou a Pirelli pela Goodyear. Ganhei um pin de brilhante da diretoria da companhia”, lembra Perroni.

Trabalhou também em uma transportadora, na qual recuperou vários caminhões Leyland – até mesmo com compra de

motores e diferenciais da Viação Cometa – mas seu sonho era trabalhar na indústria automobilística.

Surge então uma oportunidade na Volkswagen, onde passa pela primeira entrevista. Na segunda, com Vladimir Zhegorov, que salienta a importância de três anos de experiência em projetos. E Perroni argumenta que jamais terá a experiência se não tiver uma chance. E é admitido “Aprendi muito pois tinha profissionais excepcionais e uma biblioteca onde existia qualquer informação necessária, tanto em francês quanto inglês. Também tinha alemão, mas não consegui aprender”.

No decorrer do tempo entendeu que a Volkswagen era uma empresa com muita política interna e aprendera bem a lidar com isto na Goodyear. “Em dois anos era chefe de engenharia de projetos da área de motor”

Apesar de viver uma bela fase na Volkswagen surgiu um convite com salário muito mais alto que leva Perroni para uma empresa do grupo São Geraldo, do Fausto Montenegro.



“Acabei saindo pois tudo era muito confuso e fui descansar construindo chalés em Ilha Comprida, no sul do estado de São Paulo.”

Quando volta vê um anúncio para a área de projetos da Scania, que era o seu sonho.

membro da família real sueca havia falecido e anteciparam o evento e Igarashi fez confusão com o horário, e fomos muito cedo.

Com a chegada do outro gigante sueco produtor de caminhões e ônibus, a forte tendência de crescimento da participação dos pesados aumentou ainda mais.

Mas o início da produção dos caminhões, no final da década de 70, foi apenas alguns meses antes do país entrar em uma das piores crises econômicas da história devido às crises do petróleo, com aumentos brutais no valor do barril de petróleo. Os suecos, no entanto, já haviam operado anteriormente no país e sabiam dos picos e baixas do mercado.

## SAI FNM, ENTRA VW CAMINHÕES

A década de 80 foi muito ruim para os fabricantes de caminhões. Se 1980 fechara com

produção próxima das 100 mil unidades e as vendas com pouco mais de 81 mil unidades, a partir de 1981 despencaram para 55.938, depois para 41.257 e, em 1983, bateram no fundo do poço com 34.573. Mesmo com alta em 1984 – 42.884 – e, no ano seguinte, com 55.664, a Iveco – sucessora da Alfa Romeo, tomou a decisão de sair do Brasil e fechar a fábrica fluminense.

Mas a década de 80 foi extremamente interessante, pois, se de um lado sai a pioneira Alfa Romeo, de outro chegavam, em 1981, os primeiros modelos 11.130 e 13.130 da Volkswagen Caminhões. Tudo começou quando Wolfgang Sauer convenceu a matriz, em 1979, a comprar 67% das ações da Chrysler Motors do Brasil. E no ano seguinte, adquire a totalidade.

Uma pequena, mas extremamente competente equipe, começa a montar a denominada Volkswagen Caminhões. A

engenharia monta um caminhão – carinhosamente apelidado de Frankenstein – pois tinha cabine herdada de um antigo projeto da Volkswagen com a MAN para produzir um caminhão leve, chassis super robusto dos caminhões Dodge, em realidade International Harvester, motor MWM.

O desafio da pequena equipe era difícil pois sem nenhuma tradição na operação de veículos comerciais teria de enfrentar a poderosa Mercedes-Benz com sua tradição de engenharia e tecnologia avançada.

Mas para os executivos entenderem o que era um caminhão são montados cursos nos quais as aulas, lembram os pioneiros, começavam assim: “isto é um caminhão”.

Táticas de vendas extraídas do mundo ágil dos automóveis, montagem de uma rede de vendas com jovens no comando e com o desafio de serem empreendedores e vencedores, além de uma ligação fortíssima

“Ao me apresentar encontrei o Aurélio Petrônio, ex-colega de FEI, no caminho para a área de projetos. E ele me convence a ir para a área de vendas. Aí me levou até o Tedesco. Conversa rápida e no dia seguinte já estava a caminho de Ribeirão Preto para visitar um cliente. E fui com meu fusquinha 1300. Sai de madrugada e cheguei antes do almoço. Resolvi o problema do cliente em relação a betoneiras e voltei. No dia seguinte estava efetivado e tinha já minhas regiões para cuidar.”

“Aí comecei também a trabalhar, junto com o Aurélio, no projeto de rodotrem. E também passei a fazer uma série de viagens para mineradoras e outros clientes mais técnicos. E viajava demais. Um dia o diretor comercial da Scania, Alcides Ladislau Klein, falou comigo para assumir a engenharia de vendas da Scania. Tinha uma equipe muito boa que ajudava no desenvolvimento dos custos operacionais e um dos novatos da equipe conseguiu colocar todas as fórmulas no meu equipamento de informática. Tudo passou a ser muito rápido. ”

“E o sucesso destes custos operacionais foi

tão grande que um dia o Neuto Gonçalves do Reis, da Transporte Moderno, pergunta se posso colocar os cálculos na revista. E aí começa a sair assinado com meu nome. Também comecei a ter reuniões com o DNER devido aos treminhões, foi uma fase de muito trabalho e bons resultados para a empresa”, conta.

A crise da década de 80, no século passado, abriu as portas para um trabalho feito com a equipe, para a renovação de frota brasileira. Eram os comparativos de custos operacionais entre o novo e o velho. “No meio da crise de vendas tenho uma reunião na NTC. Aviso que faltariam caminhões em pouco tempo e acharam que eu estava louco. Dois anos depois faltavam caminhões no mercado. Aí o Neuto fez outra matéria mostrando que minhas previsões estavam corretas”, diz.

Em determinado momento, novamente Perroni foi tentado por outro salário dobrado. Era para trabalhar no projeto Jari. “Pedi demissão e no meio do voo fui localizado pelo pessoal da Scania. Era o Hans Schluempmann oferecendo o cargo de

gerente. Aceitei”, revela.

Outro projeto que Perroni tocou com carinho foi o da valorização do transporte rodoviário de cargas. “Aproveitei algumas coisas que tinha visto nos Estados Unidos e falei com o Hans. Preparei um vídeo e levei para a NTC. Os transportadores receberam prospectos para distribuição, estava tudo explicado sobre a importância dos transportes. O tema era: Sem caminhão, o Brasil para”, conta ele.

Segundo Perroni, o mais difícil neste projeto foram alguns transportadores que queriam aproveitar o slogan e decretar greve para o cumprimento da tabela de fretes.

O passado deste executivo agitado e criativo é um retrato de como foi importante a presença da indústria automobilística no desenvolvimento de carreiras e desafios jamais imaginados. Ele representa, nesta edição, as dezenas de milhares de jovens que trabalharam e se realizaram na indústria automobilística. Era tudo muito rápido e existiam oportunidades para crescer, para vencer desafios e para construir coisas novas, dando asas à imaginação.

da fábrica com a entidade que congregava as concessionárias da marca: a ACAV.

Custou para dar certo, mas com algumas engenhosas táticas de vendas conseguiram emplacar vendas. E começou o crescimento, lento, mas constante.

A saída, em 1985, da FNM, favorece as recém-chegadas Volvo e Volkswagen Caminhões. Mas 10 anos depois, em 1995, dentro de uma política globalização a Iveco volta para o Brasil, e já em 1997 inicia a construção da fábrica, em Sete Lagoas (MG), inaugurada em 2000.

As vendas continuaram em níveis bem abaixo do desejo dos fabricantes, com 1992 provocando o maior

susto: apenas 25.659 unidades.

Apenas no princípio do século 21 o mercado começa efetivamente a reagir com vendas, na média da primeira década acima das 70 mil unidades. Para o recorde de 2008 – 118.236 – e depois de ligeiro

recoo em 2009 – 106.450 – bate recordes com 155.084 em 2010 e 168.941 no ano seguinte. O mercado só voltou a cair para a faixa das 70 mil em 2015.

A última grande produtora de caminhões a se instalar no Brasil foi a DAF. Em 2011 anunciou o início da construção da nova fábrica inaugurada em 2013 e a partir daí a empresa vem em um crescendo muito forte.

Em compensação, a primeira montadora de veículos no Brasil, a Ford, também conhecida pelos velozes F-4000 e pela linha de caminhões Cargo, sai do país em 2019, exatamente 100 anos após o próprio Henry Ford anunciar início das operações.

Mesmo com uma história repleta de marchas e contramarchas, o mercado brasileiro de caminhões é um dos mais importantes do mundo.

**VW 11.130  
e VW 13.130 (foto),  
foram os primeiro modelos  
da Volkswagen Caminhões**





# O FUTURO DA SUA FROTA É NÃO TER FROTA.



## **VAMOS.**

**A MELHOR EMPRESA NA CATEGORIA LOCAÇÃO  
DE ATIVOS PESADOS, COM BASE EM ANÁLISE  
DO BALANÇO FINANCEIRO DE 2022.**

Um prêmio como esse, da revista Transporte Moderno, é fruto de uma relação de confiança dos nossos clientes, envolvimento e foco dos nossos colaboradores e contribuição dos nossos fornecedores. Queremos agradecer e dedicar esse prêmio a todos eles.



DOCUMENTAÇÃO  
EM DIA



ECONOMIA  
DE ATÉ 30%



PRONTA  
ENTREGA



PLANOS COM  
MANUTENÇÃO



GRUPO  
**VAMOS**

RENOVANDO  
FROTAS.  
INOVANDO  
NEGÓCIOS.



LÍDER EM LOCAÇÃO DE CAMINHÕES,  
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS. **ALUGUE JÁ!**

**0800 025 4141**  
**vamos.com.br**



UMA EMPRESA DO GRUPO

 **SIMPAR**



# Nessa longa estrada da vida



A abertura de novas vias de comunicação expandiu o transporte rodoviário de passageiros no país, impulsionando a busca por novas soluções e tecnologias nos últimos 60 anos

ALESSANDRO PADIN

Nos últimos 60 anos, o Brasil cresceu, estradas foram abertas e as distâncias foram diminuindo. Isso impactou substancialmente o transporte rodoviário de passageiros. Modernização da frota, segurança rodoviária, avanços em tecnologia da informação e comunicação, sustentabilidade, mobilidade e acessibilidade são alguns dos fatores que marcaram a história do segmento no período, tudo devidamente registrado nas páginas da Transporte Moderno.

A edição 22, de maio de 1965, já mostrava essa evolução na reportagem **Viagens: ônibus ou avião?**: “O panorama do setor rodoviário brasileiro alterou-se profundamente na última década. Onde antes trafegavam apenas os frágeis e perigosos paus-de-arara, hoje cruzam modernos e velozes ônibus. Onde a poeira e a lama eram uma constante, o esforço pioneiro fecundou estradas asfaltadas, convidando

a viajar. Agora, brasileiros de qualquer parte do País podem percorrê-lo em potentes veículos e, se o desejarem, atingir nações vizinhas através de linhas de longo percurso, interestaduais e internacionais”.

A matéria traçava, ainda, um perfil do público que optava pelo transporte rodoviário nos anos 60. “Grande número de passageiros procura as empresas de ônibus, mesmo para viagens de longos percursos. Diante dessa demanda - que cresce dia a dia - estão sendo criadas linhas regulares, cobrindo grandes distâncias e proporcionando transporte agradável, com tarifas bastante acessíveis. Quem tem urgência de chegar ao seu destino viaja de avião, não importa o custo das passagens. Muitos, porém, possuem motivos definidos para dar preferência ao transporte rodoviário. É o caso de vendedores e representantes de firmas, que têm de visitar praça por praça, cidade por cidade. Ou dos turistas, que somente podem satisfazer sua curiosidade conhecendo palmo a palmo os locais que visitam. Existem, ainda, os motivos de ordem financeira: as viagens aéreas são



TRANSPORTE MODERNO - maio, 1965

## A MAIS LONGA VIAGEM DE ÔNIBUS DO MUNDO

Em 1980, o jornalista Fred Carvalho percorreu 4.118 km, indo do Atlântico ao Pacífico, ou do Rio de Janeiro até Santiago do Chile, para realizar a mais longa viagem de ônibus do mundo. Tudo isso foi devidamente registrado na edição 200 da TM, de setembro de 1980, na reportagem A mais longa viagem de ônibus do mundo. A matéria começava assim:

São 16 horas de uma fria tarde do dia 23 de junho de 1980. Na Rodoviária Novo Rio, ganha a reportagem "A mais longa viagem de ônibus do mundo", do jornalista Fred Carvalho, sua mulher Heliana, e sua filha Tatiana, estão acomodados no carro prefixo 7950, da Pluma. Pacientemente, aguardam o início da maior viagem internacional do mundo, em linha regular, sobre as rodas de um ônibus. Exatamente às 16h01, o motorista Salgado dá a arrancada inicial no Scania BR-111, carroçaria Nielson, rumo a São Paulo, primeira escala da longa viagem de 69 horas, com 4 118 km, até Santiago do Chile.

A primeira parada, rápida, acontece às 18h10, no Restaurante Embaixador, no km 173 da Dutra, onde fazemos rápido lanche e combinamos o cancelamento do jantar no Auto Posto Terra Boa, em Guarulhos (SP). Às 21h40, mais de 50 minutos adiantados, desembarcamos no escritório da Pluma, na rua Helvetia (travessa próxima à Rodoviária de São Paulo) onde estão mais de cem pessoas, em um tumulto geral, provocado pela idéia errônea de alguns argentinos preocupados em colocar bagagens, sem antes verificar o destino do ônibus.

"Isto acontece sempre", esclarece Dianeí da Silva, encarregado da empresa.



zoiro anos de estrada e cinco de Pluma, nos seus 39 anos de idade. Quanto ao Mercedes, acha bom para passageiros, mas não para carga. E conta sua rotina de motorista: "Nós trabalhamos por escala, com seis viagens e uma folga na sétima. Existe uma distância entre uma viagem e outra de dezessete horas. As rotas variam muito. Pode ser Foz do Iguaçu/Curitiba, Curitiba/Lages, São Paulo/Curitiba, Curitiba/Erechim, Curitiba/Ibitutinga. O salário tá bom. Afinal, a Pluma só paga menos em relação à Cometa, e dá todo apoio para a gente e família, com médico, dentista etc. É cansativa esta vida, mas vale a pena".

### ENFIM, A CHEGADA:

Às 12h35, entramos em Los Andes, e 25 minutos depois estamos na praça de pedágio (120 pesos ou 156 cruzeiros). Às 13h20, paramos em Colonia, para telefonema ao escritório de Santiago, da Pluma, para avisar da chegada, por volta das 15 horas (horário chileno). Exatamente às 14 horas (hora brasileira), encostamos no terminal de Buses de Santiago do Chile, após 69 horas de viagem, e 4.118 km percorridos, 1.864 litros de diesel consumidos. A chegada foi no horário previsto, levando-se em consideração a diferença de fuso horário de uma hora a mais em Santiago, em relação ao Rio de Janeiro. Os passageiros acertam seus relógios, descem rapidamente, pegam suas malas, dão suas despedidas e desaparecem no meio da multidão, cada qual para seu lado. É o fim de uma verdadeira aventura — a mais longa viagem regular de ônibus do mundo.

muito mais caras - e o velho e 'tradicional' pavor da viagem pelo ar", trazia o texto.

Em fevereiro de 1977, a edição 157 apresentava a reportagem **O movimento das férias, o ano inteiro**, que revelava um diagnóstico no setor dos

impactos do Decreto de Racionalização dos Transportes, um medida do Governo Federal que tinha o objetivo de otimizar e controlar os recursos de transporte no país para reduzir os custos operacionais e melhorar a eficiência do sistema.

*O DNER já sabe qual será o impacto da racionalização sobre o transporte interestadual e internacional de passageiros: o pico das férias de janeiro e fevereiro deverá se prolongar pelo ano todo. Por isso, os empresários vão precisar de mais*





# 6 DÉCADAS DE INOVAÇÃO E CREDIBILIDADE

A Cummins parabeniza  
a revista Transporte  
Moderno pelos  
seus 60 anos.

PARA UM  
MUNDO QUE  
NÃO PARA





## O POETA DOS TRANSPORTES

Se nas primeiras décadas dos pioneiros a regulamentação do Transporte Rodoviário de Passageiros (TRP) ainda era inadequada, o crescimento do setor indicava a necessidade de uma maior organização em benefício dos passageiros e das próprias empresas.

O governo federal sabia da urgência de melhorias das linhas interestaduais e internacionais e cria, na estrutura do DNER (Diretoria Nacional de Estradas de Rodagem), a Diretoria de Transporte Rodoviário de Passageiros exatamente com este objetivo. E o nomeado para resolver essas questões foi o Dr. Luiz Carlos Urquiza Nóbrega, um paraibano de Patos. Com grande experiência, o advogado e poeta transformou o setor com a adoção de medidas que revolucionaram e consolidaram as operações do TRP.

Uma entrevista gravada pelo projeto Pioneiros do Transporte mostra a importância deste eterno batalhador dos transportes.

Quando nasceu, em 1932, na zona rural da Paraíba, o bebê Luiz Carlos já foi confrontado com as consequências de uma séria seca nordestina e, na ausência do leite materno, a solução foi adotar o lácteo de uma jumenta.

Perdeu o pai muito cedo e já aos sete anos era balconista de um mercadinho – conhecido na época como venda – e lá ficou até aos nove anos. Já tinha, desde esta época, o gosto pela leitura. Tempos depois, muda-se para Belém, onde foi continuar os estudos até o segundo ano de Direito.

“Lembranças boas deste tempo, quando durante dois anos, a mesma duração daqueles primeiros anos da



faculdade, fui também motorista de ônibus ao volante de um Chevrolet. Aprendi muito nesta época, pois nunca tive multas de trânsito, tampouco acidentes”, conta na entrevista o respeitado e aposentado Dr. Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega.

Para mudar para São Paulo, com sua eterna namorada Maria Antônia, teve de vender seus 300 livros e o violino de estimação que tocava “de ouvido”.

Na capital paulista tem suas primeiras experiências em um escritório de advocacia e faz uma grande descoberta: “Não nasci para o conflito, mas sim para a concórdia, o amor, a comunhão. Veio para minhas mãos um desquite. Li o processo e chamei o marido e ouvi suas histórias e motivos, fiz depois o mesmo com a esposa e, em pouco tempo, eles trocavam novas juras de amor. Fiquei feliz com o resultado do meu trabalho, mas sem nenhum pagamento”, lembra. O mesmo aconteceu com uma ação de despejo, quando convence o proprietário do imóvel a dar uma chance para o homem desempregado a continuar no imóvel, com os quatro filhos, até

arrumar nova ocupação.

Tinha uma boa cultura, resultante dos estudos e de muita leitura e, depois de várias experiências, consegue uma posição no Ministério dos Transportes. Lá, exerce chefia de gabinete, conhece os grandes administradores, engenheiros e técnicos da época. Seu trabalho acaba sendo reconhecido e, quando foi criada a Diretoria de Transporte Rodoviário de Passageiros na estrutura do DNER, seu nome foi imediatamente lembrado.

A seriedade com que encarava os diferentes assuntos, muitas vezes delicados, e a capacidade de conciliar e ao mesmo tempo provocar a vontade dos empresários de melhorar o sistema permitiram resultados marcantes em pouco tempo.

A começar pelos cursos para aperfeiçoamentos dos empresários e as contínuas reuniões com o pessoal da Rodonal – a entidade que congregava com competência as empresas de ônibus rodoviários – onde se buscavam soluções para problemas de toda ordem, como assaltos aos passageiros, qualidade dos serviços, a melhoria dos ônibus, novas rotas, segurança, treinamentos para os motoristas, pontos de parada, terminais rodoviários entre tantos outros.

“Para representar o poder público é preciso ser um fiscal cioso no trabalho, sendo severo e justo. Não adianta distribuir multas, tem de convencer a melhorar os serviços prestados ao público,” comentava o Dr. Urquiza, como era conhecido no setor.

A sua grande frustração foi a impossibilidade de implementar os rodopostos. “Era impossível entender como o rodoviário tinha 95% do volume de pessoas transportadas e não tinha um

*mercado externo exige essa modernização. E por que não estendê-la ao mercado interno? “A novidade básica é o conceito de estrutura tubular, usado*

*mundialmente. Entendíamos que era chegada a hora de entrar nesse conceito”, afirma, após admitir que, de início, muitas arestas tiveram de ser aparadas*

*para que o produto ficasse acertado como se acha no momento. O motivo da polêmica também foi o maior trunfo para as futuras negociações. “Os tubos*

porto rodoviário. O aéreo, com apenas 5%, tinha contínuos investimentos em qualidade de alimentação, higiene, revistas e jornais, sistemas de apoio ao viajante”.

O final deste projeto, como relatou o Dr. Urquiza, foi triste: Uma solicitação do pedido do gabinete do ministro dos transportes por boas novas para amenizar a pressão da imprensa por notícias, o Dr. Urquiza sugeriu o projeto de criação do rodopostos, com vantagens para os passageiros. A notícia explode em toda a imprensa, inclusive no Correio Braziliense. O ministro lê a notícia e liga para o diretor geral do DNER, Ademar Ribeiro da Silva: “que maluquice é esta?” A partir daí não se falou mais do assunto.

Mas o Dr. Urquiza não se deu por vencido. Cria o MITERP – Manual de Instalação dos Terminais Rodoviários de Passageiros – amplamente discutido com empresários e especialistas. Aí surge uma nova derrota: no novo orçamento previa-se uma verba de R\$ 200 milhões para implantação do projeto e, novamente, o ministro corta para R\$ 10 milhões.

Resiliente, o Dr. Urquiza se envolve na criação de uma campanha publicitária, com apoio do excelente publicitário Mauro Salles, de incentivo ao uso do ônibus em tempos da escassez do petróleo, com veiculação em todos os canais de televisão em todo o país e... sem custos para o DNER. Um detalhe da concessão das TVs – cinco minutos gratuitos diários – foram suficientes para muito sucesso.

“Sou iluminado! Convivi com personalidades extremamente ricas de patriotismo, dinamismo e competência. Trabalhei com Eliseu Resende, Mario

Andreazza, David Elkind, entre outros. Com alguns deles conseguimos deixar uma rede básica de rodovias pavimentadas em quase todas as capitais brasileiras interligadas. Também nas entidades encontrei excelentes profissionais como Lellis Teixeira e José Carlos Lavoura. E vários empresários de transportes, uma coleção deles da melhor estirpe”, avalia.

Dr. Urquiza continua: “Fatos que me deixaram muito triste foram os sequestros de empresários no Rio de Janeiro. Teve caso até em que recebi ligações marcando ponto de entrega de um empresário. Foi terrível aquela fase. Da mesma maneira que trabalhei muito para transformar os incêndios nos ônibus em crime hediondo”.

Ele relata sua vivência muito próxima aos empresários de ônibus e conta que aprendeu a entender o negócio deles. “É uma das únicas áreas da economia em que você trabalha todos os dias sem parar. Manhã, tarde e noite. Durante toda semana, sem feriados. Não pode parar nunca. Precisa de muita dedicação, resiliência, compreensão. Os ônibus participam da vida das comunidades, faz a economia funcionar, ajuda a população estudar, comprar, trabalhar, namorar, tudo. E o ônibus é um sistema de transporte com muita resistência, é difícil de entrar em colapso. Afinal, se metrô e trens pararem por falta de energia, os ônibus aguentam até 15 dias pelos estoques de diesel que normalmente possuem em suas garagens”, avalia.

A visão de como melhorar a qualidade do transporte nas cidades também foi apontada por Dr. Urquiza. “Governantes precisam ter coragem de enfrentar a classe média. Precisam tirar os automóveis das ruas e colocar corredores

de ônibus. Mas com conforto, com velocidade operacional muito mais rápida que a atual, com pontos de parada adequados, com ar-condicionado, com muitas faixas exclusivas. E a redução das emissões será enorme, a população, inclusive a classe média, vai usar o ônibus com prazer. Falta ousadia, coragem”, diz.

Quanto aos sistemas de gratuidade, ele ressalta sua posição: “Não sou contra, apenas acredito que cabe ao governo ressarcir as empresas dos custos com gratuidade. Não existe almoço de graça. E o que acontece é que os passageiros que pagam acabam assumindo também parte dos custos. Se tem o vale transporte deveria ter o vale gratuidade, mas sempre pago pelo governo federal”.

Dr. Urquiza sempre prezou muito a arte de fazer amigos. “Em uma crise grave com a Argentina, quando o país vizinho fechou a passagem dos ônibus e caminhões brasileiros pelo túnel Las Cuevas/Caracoles, nos Andes, acreditei que poderia resolver a questão com a ajuda do meu correspondente argentino, o engenheiro Afonso, da Viabilidade Nacional. Com autorização do Itamarati negociei, primeiro por telefone e depois pessoalmente em Uruguiana, e conseguimos a liberação dos veículos brasileiros em 24 horas”.

Também considerava uma grande vitória a proibição do consumo de álcool pelos motoristas de ônibus. “Eles tomavam pinga em xícara de cafezinho”, lembra.

E Dr. Urquiza encerra o depoimento com uma frase de um filósofo inglês que não conseguia mais recordar: “Oh! Deus, dai-me coragem e paciência para aceitar as coisas que precisam ser mudadas. Mas, oh, Deus, dai-me sabedoria para distinguir uma das outras”.

*são feitos de aço galvanizado, material de alta resistência à corrosão”, pontua Harold. Esse fator facilitou a assimilação do produto, juntamente com a princi-*

*dade de manuseio da estrutura tubular em consertos e manutenções. Além, é claro, de beneficiar o fluxo da produção.*

A história do transporte rodoviário

de passageiros continua e todos os capítulos dessa grande trajetória estão sempre registrados aqui nas páginas da Transporte Moderno.





## Produção de chassis | 1960 - 2022

Fonte: Anfavea



1960 - 1970	44.685
1971 - 1980	101.270
1981 - 1990	106.993
1991 - 2000	188.530
2001 - 2010	295.424
2011 - 2020	276.548
2021	18.881
2022	31.777

## Produção de carrocerias | 1971 - 2022

Fonte: Fabus

### Todos os modelos

1971	4.331	1988	11.657	2005	22.231
1972	5.445	1989	10.994	2006	24.478
1973	6.585	1990	9.246	2007	28.239
1974	7.597	1991	15.344	2008	31.531
1975	8.035	1992	17.830	2009	24.893
1976	8.886	1993	13.274	2010	32.598
1977	9.045	1994	12.625	2011	35.531
1978	10.683	1995	17.625	2012	32.548
1979	10.267	1996	18.498	2013	32.693
1980	11.301	1997	18.304	2014	27.967
1981	12.267	1998	19.291	2015	17.157
1982	8.729	1999	12.098	2016	14.111
1983	6.695	2000	17.001	2017	14.607
1984	5.643	2001	16.844	2018	20.424
1985	6.464	2002	19.869	2019	22.197
1986	7.847	2003	18.891	2020	16.320
1987	9.263	2004	18.362	2021	12.361
Produção de 2022					19.151

### Ônibus urbanos

1971	2.646	1988	7.407	2005	12.253
1972	3.459	1989	6.592	2006	12.680
1973	4.156	1990	5.559	2007	15.611
1974	4.466	1991	10.988	2008	17.393
1975	4.866	1992	13.063	2009	14.725
1976	5.383	1993	9.086	2010	18.565
1977	5.198	1994	8.524	2011	20.217
1978	6.737	1995	11.788	2012	18.636
1979	6.015	1996	13.548	2013	17.748
1980	6.550	1997	11.980	2014	16.701
1981	6.578	1998	12.992	2015	9.321
1982	5.208	1999	7.321	2016	7.901
1983	4.265	2000	8.302	2017	7.152
1984	3.400	2001	8.777	2018	9.894
1985	4.187	2002	11.062	2019	12.817
1986	4.193	2003	10.338	2020	8.409
1987	4.997	2004	9.662	2021	5.373
Produção de 2022					9.675

### Produção acumulada

1971	5.608	1988	193.439	2005	487.051
1972	12.831	1989	206.097	2006	511.529
1973	21.238	1990	217.173	2007	539.768
1974	31.221	1991	235.211	2008	571.299
1975	42.502	1992	255.976	2009	596.192
1976	55.015	1993	271.466	2010	628.790
1977	67.946	1994	286.067	2011	664.321
1978	82.485	1995	305.617	2012	696.869
1979	95.301	1996	324.649	2013	671.089
1980	109.510	1997	342.953	2014	699.056
1981	124.777	1998	362.244	2015	716.213
1982	135.273	1999	374.342	2016	730.324
1983	142.779	2000	391.343	2017	744.931
1984	149.429	2001	408.187	2018	765.355
1985	157.441	2002	427.567	2019	787.552
1986	167.367	2003	446.458	2020	803.872
1987	179.024	2004	464.820	2021	816.233
Acumulado até 2022					835.384

### Ônibus rodoviários

1971	1.413	1988	3.374	2005	5.966
1972	1.620	1989	3.593	2006	6.432
1973	1.976	1990	3.134	2007	7.287
1974	2.187	1991	3.617	2008	7.649
1975	2.100	1992	4.225	2009	4.425
1976	2.808	1993	3.644	2010	6.412
1977	3.022	1994	3.767	2011	7.428
1978	2.865	1995	5.222	2012	6.626
1979	2.764	1996	4.082	2013	7.666
1980	3.184	1997	4.758	2014	5.783
1981	3.489	1998	4.666	2015	4.557
1982	2.704	1999	3.519	2016	3.417
1983	1.934	2000	5.559	2017	4.150
1984	1.679	2001	5.119	2018	4.845
1985	1.872	2002	5.134	2019	4.777
1986	2.958	2003	4.657	2020	3.103
1987	3.222	2004	5.467	2021	3.281
Produção de 2022					4.871

# Do sonho à realidade\*

A viagem de José Antonio Martins, um dos fundadores da Marcopolo, aos Estados Unidos, em 1968, rendeu muito para a indústria automobilística e encarroçadores estabelecidos no Brasil.

“Eu tinha ouvido muito falar no tal school bus, o ônibus escolar americano que conhecíamos de filmes, congressos e feiras. Mas aqui no Brasil o que tínhamos eram veículos de transporte inadequados. Visitei várias das empresas especializadas na produção deste tipo de veículo. Observei a velocidade de produção, ferramental, tecnologia. Naquela época eles produziam uns 20 mil por ano.”

“Tínhamos todos os estudos e tecnologia, mas faltava convencer o governo federal. Cada vez que entrava um novo presidente eu começava o périplo pelos gabinetes em busca de apoio. Normalmente dava em nada. Até que um dia consegui – por um pedido do Tarso Genro, então ministro - apresentar para o Lula, na época em seu primeiro mandato presidencial. Ele gostou da ideia e disse para mostrar para a Dilma Rousseff, na época no ministério de Minas e Energia. Fui até lá e apresentei, mas saí sem respostas.”

“Tempos depois, estava na Venezuela quando recebi uma ligação dela para avisar que queria implantar o projeto, mas tinha urgência. Em apenas 80 dias apresentamos o primeiro protótipo. O presidente viu, gostou e disse que gostaria de encomendar 7 mil unidades, via concorrência pública, dentro do Projeto Caminho da Escola”, lembra Martins.

Este engenheiro sempre foi apaixonado por tecnologia, por projetos revolucionários, pelas coisas modernas. E numa das visitas aos Estados Unidos resolveu visitar a Thermo King, produtora dos sistemas de ar-condicionado dos ônibus americanos. Com sua boa conversa, conseguiu que experimentassem o mercado brasileiro.

As primeiras unidades foram utilizadas para criar os ônibus urbanos refrigerados da cidade do Rio de Janeiro. Tiveram tanto sucesso que receberam o apelido de “frescão”. Era um veículo mais sofisticado, com tarifa um pouco mais alta, mas com um transporte de qualidade. Tal sucesso foi visto pelos empresários e este item de conforto foi adotado nos modelos utilizados no transporte rodoviário e no fretamento e turismo.

O processo de instalação de sanitários nos ônibus passou por um processo semelhante. Descoberto o fabricante e a tecnologia, a implementação nos ônibus aqui produzidos ocorreu em pouco tempo.

“O brasileiro sempre gostou dos ônibus ao estilo europeu, com mais luxo e conforto. No entanto, algumas tecnologias foram buscadas nos Estados Unidos. As feiras e exposições especializadas foram muito importantes para conhecermos as tendências do setor,



desde soluções de design até inovações tecnológicas, mas sabíamos o que era possível para uso em nossas estradas e selecionávamos as novidades mais adequadas,” conta Martins.

Atualmente, a Marcopolo é uma das principais produtoras de ônibus do mundo. Com unidades fabris espalhadas por vários países, é reconhecida como criativa no design, na adoção de novas tecnologias, nas respostas para atender ao mercado.

“Sempre fomos muito voltados para entender o cliente. Quando tínhamos novidades chamávamos para conversar, para eles darem suas opiniões, mas o início foi muito difícil. Não tínhamos os chassis adequados. A maior parte era derivada de caminhões, então precisamos desenvolver produção de peças de fibra, além de outros componentes e equipamentos que não encontrávamos com a qualidade e escala de produção que necessitávamos. Com isso, viramos uma empresa muito verticalizada.”

No início, destaca Martins, eram 19 encarroçadoras. Hoje são 5. A própria Marcopolo absorveu alguns concorrentes. Para ser a empresa líder, foram necessários alguns anos de evolução das carroçarias. “Daquele primeiro ônibus Marcopolo vieram as naturais evoluções e fomos nos aproximando do bom conceito de qualidade dos Nielson. Mas com a geração 4 nos igualamos e nas subsequentes ultrapassamos e nos tornamos líderes de qualidade, tecnologia e volumes de produção”.

Uma história que ficou esquecida foi a tentativa da Marcopolo de produzir um ônibus completo – plataformas com suspensão a ar Van Hool e motores Cummins. “Mas a crise do petróleo afetou nosso negócio. Como o propulsor era importado da Inglaterra, tínhamos problemas com a legislação. Procuramos o presidente Geisel e ele foi claro na impossibilidade da abertura de exceções.”

Com o decorrer dos anos, a Marcopolo desenvolveu um estilo próprio, diferente. Eram ônibus bonitos, baratos, duráveis, confortáveis e serviam para qualquer estrada, fosse na África, América Central ou em países árabes.

Boa parte do desenvolvimento tecnológico dos ônibus brasileiros Martins credita a Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, então diretor de transportes do DNER. “Através da legislação, das conversas com os encarroçadores e empresários do setor, ele fez com evoluíssemos para produtos de qualidade internacional.”

Com uma energia impressionante para quem já está próximo dos 90 anos, Martins deixou há algum tempo o dia a dia da Marcopolo. Saiu da empresa em que atuou por 53 anos. Dedicou-se agora a novos negócios na área de medicina nuclear.



\*Matéria publicada na edição Especial TM 500



# Histórias de pioneiros



Foi muito difícil o início do transporte de passageiros nas estradinhas improvisadas que ligavam diferentes municípios brasileiros. Mas os pioneiros enfrentavam tudo, de atoleiros em tempos de chuva a quebras das jardineiras – muitas vezes chassis de caminhões encarroçados – mas o motorista sempre dava um jeitinho e a viagem seguia.

No caso da Águia Branca, como registra a edição TM 500, na matéria **“Tempos heróicos dos pioneiros”**, tudo come-

çou com Carlos Chieppe, ‘seu’ Carlim, que tinha uma tropa de 10 burros que fazia o transporte de café da zona rural para a cidade de Colatina (ES). Na expansão dos negócios comprou mais 10 burros e depois um caminhão. Em 1946 resolveu comprar um ônibus, mesmo sem saber dirigir ou mesmo ter uma linha concedida. E criou, com apenas um veículo, a Auto Viação 13. O filho mais velho, Valleccio, era o cobrador. Poucos meses mais tarde, ao completar 18 anos de idade, tornou-se

motorista.

Entretanto, ‘seu’ Carlim resolveu não prosseguir com a empresa de ônibus, mas os filhos Valleccio, Aylmer e Wander já estavam apaixonados pelo negócio de transporte. E, depois de curta separação, vão todos trabalhar na Águia Branca, que Valleccio comprara em 1957. Tempos depois, os irmãos Nilton e Luiz Wagner, passaram a participar da empresa.

“Nosso começo foi muito difícil. Chegamos a ter de arrancar porteiros estreitas para que o ônibus pudesse passar naquelas estradas esburacadas de Alto Rio Novo, interior do Espírito Santo. A viagem de 100 km até Colatina durava quase cinco horas. Nas chuvas, chegamos a usar dois jogos de corrente nos pneus e a enxada era ferramenta indispensável para desatolarmos. Tudo muito difícil, mas tínhamos a nosso favor a força da juventude e a paixão pelo transporte”, lembra Aylmer Chieppe, hoje com 84 anos.

Aos 18 anos e um dia, ele já estava com a carteira de motorista nas mãos para dirigir um dos quatro ônibus que ele e os irmãos Valleccio e Wander já

## A ESTRUTURAÇÃO DO SETOR

Se as décadas de 40 e 50 do século passado foram importantes no desenvolvimento do transporte de passageiros, a partir dos anos 60 começa uma fase ímpar nas melhorias dos serviços dos ônibus intermunicipais e interestaduais.

A interiorização acelerada provocada pela construção de Brasília, a nova Capital Federal, fez surgir novas linhas para atender as migrações para os novos eldorados.

A procura de novas fronteiras agrícolas, a vontade de se aventurar na busca de empregos, provoca movimentos em direção às regiões mais distantes, mas

da mesma maneira milhões de brasileiros migram para as capitais atraídos pelas opções de formação acadêmica ou oportunidades de trabalho.

Tamanha movimentação favorece o surgimento de novas linhas rodoviárias, enquanto consolida outras mais tradicionais entre os grandes centros. A ferrovia, até então o principal meio de locomoção das pessoas, entra em processo de extinção lenta, muita lenta, mas sem reversão.

A chegada dos anos 70 representa uma época única no Brasil, com enormes transformações sociais e estruturais. E o

transporte de passageiros entra em uma fase ímpar na história, com estudos e ações de planejamento dos sistemas de transportes, tanto por ações do Ministério do Transportes – através do Geipot (Empresa Brasileira de Planejamento de Transportes) – ou pela EBTU (Empresa Brasileira de Transportes Urbanos). Vale lembrar que já existiam as primeiras obras do metrô de São Paulo.

E surge, dentro do DNER, a primeira diretoria voltada para o transporte rodoviário de passageiros. Dirigido por um eficiente, afável e determinado Dr. Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, responsável por uma revolução neste setor. “Um verdadeiro ponto de inflexão em todo



possuíam, no final da década de 40 do século passado. “Foi uma grande conquista, como chegar ao céu. Naquele dia foi promovido de cobrador a motorista, recorda o pioneiro empreendedor.

“Na década de 50, eu era o motorista da linha Ecoporanga e Cotaxé, no Norte do Espírito Santo. Normalmente, deixava o ônibus Chevrolet, movido a gasolina, de um lado do rio e seguia de canoa para a outra margem, onde era o dormitório. Mas, em uma determinada manhã, alguém tinha levado a canoa para o outro lado. O jeito foi amarrar a

roupa na cabeça e atravessar o rio a nado, vestir a roupa, pegar o ônibus e cumprir o horário programado,” conta Aylmer, em rímel a uma risada e um incontinente brilho nos olhos. “São muitas histórias e muito trabalho. Certa vez, eu e um companheiro passamos a noite consertando o freio de um ônibus. De manhã o carro estava pronto e seguiu viagem na hora certa.”


Os primeiros anos dos Chieppes no transporte de passageiros foram os mais ricos de histórias. “Em 1946, Vallecio foi cuidar da linha Governador Valadares (MG) a Teófilo Ottoni (MG). Era o cobrador e Antonio Marola o motorista. Chegamos a ter um segundo ônibus nesta linha, mas uma empresa conseguiu no DNER a licença para explorar aquele trecho. Tivemos de sair de lá e passamos a fazer uma linha pequena entre Colatina e o distrito de São Silvano. Mas não desistimos. Em 1947 compramos a linha Vila Pancas a Colatina, e depois uma extensão até Alto do Rio Novo. Criamos novos itinerários, adquirimos empresas e a partir daí não paramos mais”.

Tal dedicação e a predisposição para vencer obstáculos fez os irmãos Chieppe construírem uma das maiores empresas do setor, a Águia Branca. Aos 75 anos, a empresa tem cerca de 800 ônibus, trans-

porta mais de 10 milhões de passageiros por ano e 700 localidades atendidas em nove estados: Espírito Santo, Bahia, Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais, Alagoas, Sergipe, Pernambuco e Rondônia.

Mas os Chieppes não ficaram sossegados com o sucesso da empresa. “As estradas melhoraram bastante, os ônibus também tiveram uma boa evolução, começamos a era dos monoblocos, dos motores diesel e implementamos novas linhas para atender as demandas existentes”.

Nos primórdios da década de 70 resolvem diversificar os negócios. A primeira compra foi a Valadares Diesel, revendedora de caminhões e ônibus Mercedes-Benz em Governador Valadares (MG). Atualmente, o conglomerado opera no Transporte de Passageiros – Águia Branca e Azul Linhas Aéreas – Comércio – revendas de automóveis e caminhões – e Logística – fretamento, fleet service, logística automotiva, logística dedicada e rent a car –, em um total de 14.500 funcionários em atuação em todo o Brasil.

A questão sucessória está claramente definida até 2031. Depois das gestões de Vallecio e Aylmer assumiu Nilton que organizou o modelo de governança definindo os próximos sucessores. 

o sistema. No seu comando surgem os primeiros ônibus com sanitários a bordo, tem uma forte evolução nos pontos de parada, a tentativa de criar os rodopostos, a primeira e única na história campanha motivando a utilização do ônibus, o Miterp, o manual de implantação dos terminais rodoviários. Urquiza fazia reuniões mensais com os empresários do setor para discutir as melhorias no sistema”, conta Claudio Nelson Rodrigues de Abreu, executivo da Santa Cruz desde primórdios dos 70, um apaixonado por ônibus e pelas legislações e mudanças que ocorreram nas últimas décadas.

A história de Claudio Nelson é bem característica desta época. Na hora

dos vestibulares escolheu fazer direito, mas queria entender melhor as questões econômicas e curso Economia. Uma pela manhã e a outra no curso noturno. Como gostava também de escrever começou a colaborar com o jornal da Associação Comercial de Campinas, escrevendo sobre custos operacionais.

Também por gostar de ônibus fez um estágio na Viação Caprioli. E um amigo, Odair Monteiro Ferreira, que era do Departamento de Estradas de Rodagem, sugeriu-lhe conhecer mais sobre custos



**Claudio Nelson Rodrigues de Abreu**

operacionais na Santa Cruz. E lá, em Mogi Mirim (SP), conheceu o fundador Eugênio Mason, o filho Laércio e os irmãos Vivaldo, João Luiz, Geninho e Francisco.

Mesmo morando em Campinas (SP), Claudio Nelson aceitou o convite para estágio na empresa. E, em 29 de janeiro de 1973, começou o trabalho. Pegava ônibus da própria empresa e ia para o trabalho e voltava em tempo de fazer o curso noturno. Pós-formatura, foi convidado para ser



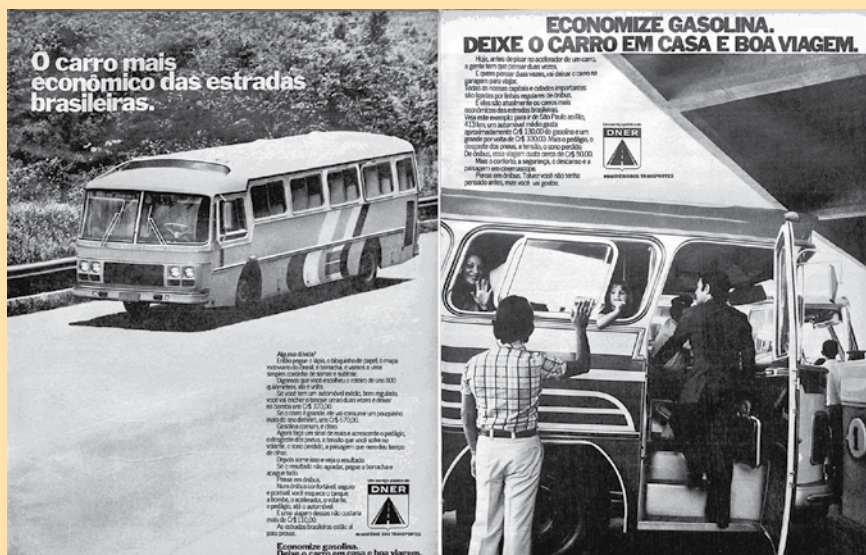
funcionário e lá ficou durante toda a vida. Sempre fazendo viagem – ida e volta de ônibus- entre Campinas e Mogi.

Na época a empresa tinha uma frota toda com Mercedes-Benz, com os O-352, O-362, O-364 (também conhecido como tresmeiaaquático, pois entrava muita água), O-400 e, por fim, o 500. “Atualmente, a frota é em torno de 100 chassis Scania, 52 deles K 370 comprados neste ano, todos Euro 6, com carrocerias Marcopolo G8 1200, com 46 lugares e ar-condicionado”, explica Claudio Nelson.

“Na SC Minas, com transporte intermunicipal, a opção foi pelo OF-1721, mas também temos 5 O-500 RS leitos. Fazemos toda a manutenção em oficinas próprias, a da Santa Cruz no bairro paulistano de Vila Maria – antigamente era do Expresso Brasileiro – e a SC Minas em Alfenas (MG)”, conta o executivo.

Nos primeiros tempos o trabalho era assessorar Vivaldo Mason nas reuniões junto aos órgãos concedentes, como os DERs de São Paulo e Minas Gerais, DNER, Rodonal e outras entidades importantes para o negócio do transporte de passageiros. Mais tarde surgem outras, como Artesp, Abrati, - sucesso da Rodonal e ANTT.

Claudio Nelson acompanhou as primeiras implantações do Proconve 1, de 1989 até 1993. E também o Proconve 2. “As evoluções nas últimas décadas foram tão grandes que fica difícil fazer comparações.



Campanha publicitária do DNER da década de 1970 incentiva a utilização do ônibus

No Proconve inicial, o CO2 partia de 14g/kWh e, no Proconve 7, já estava em 1,50. No caso do Nox, o óxido de nitrogênio batia em 18 e chegou a 0,40, enquanto o material particulado saiu de 0,60 para 0,01 gr/Kwh. Os saltos foram gigantescos,” comenta um entusiasmado Claudio Nelson.

Ele testemunhou as regulamentações para os serviços prestados, a criação de vários tipos de ônibus à disposição dos passageiros: convencional, com e sem sanitário, o executivo, o leito. E na época as tarifas eram tratadas com o CIP (Conselho Interministerial de Preços). Na Rodonal, ele integrava um pequeno grupo

que cuidava dos estudos tarifários para serem propostos aos DNER, que fazia as revisões e encaminhava para o CIP.

As concessões das linhas entre diferentes estados eram feitas pelo DNER. A empresa apresentava a proposta do itinerário e como seria estruturada. Existia, então, um processo de análise e, quando deferido, a permissão para a criação da linha se efetivava. Exatamente por isto o termo permissionário do transporte de passageiros.

A paixão de Claudio Nelson pelos ônibus sempre foi intensa. Tanto que aos sábados visitava a garagem e saía para dar uma volta para verificar se o veículo estava com tudo em ordem. “Sempre foi uma paixão. Eu ia na oficina, conversava com os mecânicos, falava com motoristas, buscava sempre entender o negócio como um todo”, conta.

Exatamente por este conhecimento, ele acredita que os investimentos em treinamento de motoristas têm de ser cada vez maior. “É muita tecnologia nova, muitos sensores, câmaras, controles. Com um bom treinamento é possível aproveitar tudo que o veículo pode oferecer e tem-se a condução mais segura possível. Além disto aproveitamos para dar os cursos de direção defensiva e isto reduz bastante a possibilidade de acidentes,” finaliza Claudio Nelson.

## Evolução do PROCONVE

PROCONVE	Euro equivalente	Vigência	Dioxido de carbono (CO <sub>2</sub> )		Óxido de nitrogênio (NOx)		Material particulado (MP)	
			(g/kWh)	índice	(g/kWh)	índice	(g/kWh)	índice
Fase P-1	-	1989/1993	14,00	-	18,00	-	-	-
Fase P-2	Euro 0	1994/1995	11,20	100,00	14,40	100,00	0,60	100,00
Fase P-3	Euro 1	1996/1999	4,90	43,75	9,00	62,50	0,40	66,67
Fase P-4	Euro 2	2000/2005	4,00	35,71	7,00	48,61	0,15	25,00
Fase P-5	Euro 3	2006/2011	2,10	18,75	5,00	34,72	0,10	16,67
Fase P- 7	Euro 5	2012/2022	1,50	13,39	2,00	13,89	0,02	3,33
Fase P-8	Euro 6	a partir de 2023	1,50	13,39	0,40	2,78	0,01	1,67

Nota: a Fase P-6 (que seria 2009/2011), equivalente à Euro 4, nunca foi implantada porque o Diesel com baixo teor de enxofre não foi disponibilizado pela Petrobras. Fonte: CNT

PARABÉNS



Pelos **60 anos** de compromisso em se adaptar e inovar constantemente no mundo da informação, desejamos que continuem prosperando e tenham muitos anos de sucesso pela frente.

Uma homenagem da **Braspress**.



    braspresportesurgentes

 braspress.com





# Décadas em busca de soluções



Uma história de desafios e busca constante por inovação marca o cotidiano das empresas do setor

ALESSANDRO PADIN

As cidades cresceram muito nos últimos 60 anos e, como consequência, houve o aumento da demanda por serviços, em especial o transporte público de passageiros. A Transporte Moderno registrou, em suas páginas, toda essa evolução, sempre com reportagens aprofundadas e tom crítico aguçado.

Na edição 77, de dezembro de 1969, a reportagem **Quem resolve esta crise?** apontava a adversidade mais séria da indústria de carroçarias para ônibus. “Fábricas estão fechando ou despedindo operários. A ameaça de colapso está à vista. Qual é, afinal, a causa dessa crise: preços altos dos ônibus,

mercado saturado, impossibilidade de renovação das frotas pelas empresas de transporte, falta de financiamento, queda no volume de passageiros transportados? Na tentativa de elucidar a questão, a TM reuniu em mesa redonda empresários dos

dois setores — fábricas de carroçarias e do transporte urbano e rodoviário — que durante quatro horas debateram a situação”, apontava o texto.

Eles, destacava a matéria, foram unânimes em apontar as origens da crise. No caso do transporte rodoviário, as tarifas atuais não permitiam renovação ou ampliação das frotas no mesmo ritmo dos anos anteriores. No transporte urbano, as causas eram outras: em São Paulo, o medo do metrô e a falta de definição da CMTC (Companhia Municipal de Transportes Coletivos) do que aconteceria em 1972, quando venceriam as concessões dos permissionários de linhas urbanas. O então











Horizonte, o ministro Eliseu Resende, dos Transportes, depois de percorrer o trecho Betim-BH-General Carneiro em um subúrbio, confirmou que até 1983 a capital mineira terá totalmente implantado seu metrô de superfície. O trem metropolitano vai contar com quarenta composições, já encomendadas à indústria nacional, totalmente eletrificadas, controladas automaticamente por um sistema central de computação, trafegando em vias bloqueadas por muros, para eliminar as passagens de nível, a velocidades de até 100 km/h. E inteiramente separadas das linhas de carga que, atualmente, representam 75% do tempo útil de utilização da malha ferroviária que corta a cidade”, detalhava a reportagem.

## O PROGRAMA NACIONAL DE TRÔLEBUS DE O AVANÇO DO GÁS

Por falta de recursos, o Programa Nacional de Trólebus está ameaçado. Principalmente, em São Paulo, onde ninguém quer bancar o jogo. Assim começava a matéria **Escassez de verbas ameaça parar o trólebus**, publicada na Transporte Moderno 209, de junho de 1981. “Mal começou, e já está seriamente ameaçado de morte. Pelo menos, esta é a conclusão a que chegou TM, após examinar o andamento dos planos de implantação de ônibus elétricos em várias cidades brasileiras. Em São Paulo, onde nasceu o programa, a Companhia Municipal de Transportes Coletivos — CMTC mal passou da primeira etapa de seu programa. Até hoje, luta para viabilizar a compra de noventa veículos adicionais, já previstos no contrato dos primeiros duzentos (181 já entregues e dezenove ainda nas linhas de montagem da Citeral), em janeiro de 1980”, relatava o texto.

“Há um ano e meio, a companhia não consegue obter do governo os recursos para essa aquisição”, lamenta

*o ex-diretor de trólebus da CMTC e coordenador de cursos de pós-graduação da Faculdade de Engenharia Mauá, engenheiro Adriano Murgel Branco. O fim do trólebus? — A análise da segunda etapa do Programa de trólebus para São Paulo revela uma realidade ainda mais sombria. Conhecida como Programa II da CMTC, deveria ter início em janeiro deste ano, para colocar 165 ônibus elétricos (inclusive 65 articulados), até abril de 1982, na Zona Sul da cidade (linhas Santo Amaro — Centro, Pinheiros — Centro e Pinheiros — Santa Cruz). Mas, até o momento, o programa já acumula um atraso de seis meses e, por falta de recursos, nem mesmo entrou em concorrência. A paralisação já está se refletindo inclusive em sério prejuízo para a qualidade do transporte coletivo da Zona Sul de São Paulo. Devido à ausência dos ônibus elétricos, a saturação dos principais corredores da área é tão crítica que leva a um desabafo da atual presidente da CMTC, Modesto Stama. “Caso não sejam liberados nos próximos três meses os recursos para este programa, seremos obrigados a propor ao prefeito Reynaldo de Barros alternativas para os trólebus. Chegamos ao limite máximo de transporte nos corredores da Zona Sul e não podemos mais continuar penalizando o usuário.*

A reportagem salientava, ainda, que o programa também caminhava devagar em cidades como Ribeirão Preto, Santos, Araraquara e Recife. Em 31 de março daquele ano, Recife inaugurou uma linha nova e não tinha nenhum ônibus elétrico para circular, simplesmente porque a Empresa Brasileira de Transportes Urbanos (EBTU) não havia liberado os recursos. Somente no início de junho, vieram os doze primeiros trólebus, da encomenda total de trinta unidades.

Em janeiro de 1985, a TM 252 mostrava os avanços dos projetos de gás. “No Rio, uma estação de abastecimento, construída pela Petrobrás, já está suprindo dezesseis ônibus da CTC (Companhia de Transportes Coletivos do Rio de Janeiro). Equipado com motor Diesel, cada veículo recebe seis bujões de 67 litros de combustível comprimido. Com o aproveitamento de gás, em grande escala, os técnicos prevêem uma redução de 25% nos custos de transporte. Ainda podem existir perguntas em torno do uso do gás natural no transporte coletivo de passageiros urbanos. Mas, muitas respostas já foram obtidas. E a mais objetiva delas foi o início de operação de dezesseis ônibus da CTC, no final de 1984, dois anos depois de iniciados os primeiros testes de uso do gás”, reportava o texto.

Segundo a matéria, apesar dos motores ciclo diesel não serem consorciados os ideais para o consumo consorciado do gás natural, a experiência iniciada pela CTC teve uma boa margem de sucesso: “Bastaria dizer que, dentro dos índices obtidos até agora, ela permitirá a substituição de 600 mil litros diários de óleo diesel, do total de 1 milhão de litros consumidos a cada dia pelas empresas cariocas. E a experiência, segundo o diretor de Desenvolvimento da CTC, Lúcio Flávio Campos de Castro, não poderia rejeitar uma realidade: a maioria absoluta da frota nacional de ônibus urbanos é movida a óleo diesel”.

**TRANSPORTE DE MASSA**

### Escassez de verbas, ameaça para o trolebus

Por falta de recursos, o Programa Nacional de Trólebus está ameaçado. Principalmente, em São Paulo, onde ninguém quer bancar o jogo

**Comunidade ameaça** — O programa também enfrenta dificuldades em outras cidades. Em São Paulo, Santos, Araraquara e Recife, o programa de implantação de trólebus enfrenta os mesmos problemas. Em Recife, a EBTU não havia liberado os recursos necessários para a aquisição de 12 unidades de trólebus. Em Santos, a CTC também enfrenta dificuldades para a aquisição de 12 unidades de trólebus. Em Araraquara, o programa também enfrenta dificuldades para a aquisição de 12 unidades de trólebus.

**Indústria elétrica** — As empresas elétricas de São Paulo estão oferecendo um desconto de 10% na tarifa de energia elétrica para a instalação de linhas de trólebus. No entanto, a CMTC não consegue obter esse desconto devido à falta de recursos para a aquisição de equipamentos e materiais necessários para a instalação das linhas.

**Qualidade do serviço** — A ausência dos ônibus elétricos na Zona Sul de São Paulo está causando um sério prejuízo para a qualidade do transporte coletivo. A saturação dos corredores de ônibus é tão crítica que leva a um desabafo da atual presidente da CMTC, Modesto Stama. “Caso não sejam liberados nos próximos três meses os recursos para este programa, seremos obrigados a propor ao prefeito Reynaldo de Barros alternativas para os trólebus. Chegamos ao limite máximo de transporte nos corredores da Zona Sul e não podemos mais continuar penalizando o usuário.”

**Resignação de Adriano Murgel Branco** — O ex-diretor de trólebus da CMTC, Adriano Murgel Branco, renunciou ao cargo em janeiro de 1981 devido à falta de recursos para a aquisição de veículos e materiais necessários para a implantação do programa. Ele foi substituído por Modesto Stama.

**Programa Nacional de Trólebus** — O programa de implantação de trólebus em São Paulo foi criado em 1978 e prevê a aquisição de 1.650 unidades de trólebus em cinco etapas. Até o momento, apenas 181 unidades foram entregues e 19 unidades estão em processo de entrega. O restante do programa está sendo ameaçado pela falta de recursos.

**CMTC** — Companhia Municipal de Transportes Coletivos de São Paulo.

**EBTU** — Empresa Brasileira de Transportes Urbanos.

**CTC** — Companhia de Transportes Coletivos de Santos.

**Araraquara** — Município do Estado de São Paulo.

**Recife** — Município do Estado de Pernambuco.

**60 ANOS** — 1964-1984









AFRIP

NO TRÂNSITO, ESCOLHA A VIDA!



## MAIS POTÊNCIA PARA O SEU NEGÓCIO.

A Mercedes-Benz Vans lança as novas versões dos modelos 417 e 517 da linha Sprinter com novo motor a diesel de quatro cilindros OM654 de 170 cv.

Com mais de 25 anos no Brasil, vamos continuar inovando em tecnologia para você, empreendedor, continuar acelerando os seus negócios.

Mercedes-Benz







## No radar há anos, turbulências persistem

Edições da Transporte Moderno registraram ao longo dos anos a evolução do modal aéreo na matriz de transporte de passageiros e de carga

JOÃO MATHIAS

Custos operacionais elevados, baixa rentabilidade econômica e necessidade de grandes investimentos frequentes é uma combinação que há anos caracteriza o transporte aéreo brasileiro, um setor que, a partir da Segunda Guerra Mundial, levou mais de 20 anos para que as companhias contabilizassem lucros na atividade.

Na década de 1960, quando surgia a revista Transporte Moderno (1963), pouco mais de 260 aviões entregavam e coletavam cargas em cerca de 400 aeroportos, que serviam por volta de 258 cidades pelo território nacional. Para muitos

municípios, como ainda hoje ocorre em rincões existentes em um país de extensão continental como o Brasil, o aéreo era o único meio de transporte.

Mercadorias fracionadas com volume pequeno – até 20 quilos, em média –, e em sua maioria remédios e encomendas particulares, predominavam na distribuição realizada por aeronaves também destinadas a passageiros. “Foi o caso da Transbrasil, fundada em 1955 como Sadia S.A. Transportes Aéreos. O empresário Omar Fontana adquiriu à época um DC-3 para transportar carne de Santa Catarina

para São Paulo, e a partir desse sucesso passou a operar mais aeronaves com serviço combinado de passageiros e carga”, diz o secretário nacional da Aviação Civil (SAC), Juliano Noman.

Além da receita adicional promovida às linhas, era insuficiente a quantidade disponível de cargueiros para transportar no sentido sul-norte medicamentos e produtos manufaturados e, no norte-sul, matérias-primas e até pintos de um dia. Bimotores a pistão, turboelices e quadrimotores a jato puro compunham a frota diversificada em modelos como Douglas

DC, Fairchild, Curtiss, Saab, Viscount, Caravelle, Convair, Electra e, então, um único Boeing 707 pertencente à Varig. Enquanto alguns acomodavam cargas em porões onde viajam as bagagens dos passageiros, outros permitiam que se dobrassem as poltronas para abrir espaço na cabina para a acomodação de todo tipo de mercadorias.

## EXPANSÃO

Os tempos eram de expansão para o setor aéreo brasileiro, que contava também com aviões executivos particulares para chegar aos destinos mais remotos. De um movimento limitado na década de 1930, nos anos de 1960 o céu brasileiro era cruzado a qualquer hora do dia ou da noite por uma média de 50 aviões das companhias Varig, Vasp, Cruzeiro do Sul (controladora da Taba e Savag), Panair, Sadia (Transbrasil a partir de 1972), Paranaense e TAC.

A demanda do tráfego colocou o Brasil em segundo lugar – atrás apenas dos Estados Unidos – na aviação doméstica do mundo ocidental e na quinta posição no conjunto dos voos nacionais e internacionais. No ensejo do crescimento do setor e com a meta prioritária de fabricar aviões para o desenvolvimento da indústria aeronáutica brasileira, o governo federal fundou a Embraer em 1969, dando impulso à construção em série do Bandeirante, cujo projeto estava pronto desde 1965.

Havia pouco que o transporte aéreo tinha passado por um enxugamento no mercado, que vivia uma irrealdade tarifária promovida pela Rede de Integração Nacional (RIN) para atender às regiões não servidas por outros modais. Após um programa de fusões recomendado pelo próprio governo federal, a fim de eliminar linhas deficitárias e incrementar a competitividade do modal, e de falências inevitáveis, o número de empresas diminuiu de 52 para menos de 10.

Porém, o alto custo operacional do transporte aéreo comprometia voos mais

altos do setor. O câmbio já era um dos grandes vilões, com impacto direto de cerca de 40% das despesas. Hoje, o dólar indexa 60% dos custos, enquanto a receita das empresas aéreas é obtida em reais, como explica a presidente da Associação Brasileira das Empresas Aéreas (Abear), Jurema Monteiro.

“A alta dos custos estruturais das empresas aéreas brasileiras é o que tem feito com que o setor acumule sucessivos prejuízos ano a ano”, afirma Jurema. “O QAV (querosene de aviação) responde, em média, por cerca de 40% da planilha de custos das companhias. O ICMS que incide sobre o consumo de QAV é outro empecilho, pois em alguns estados esse imposto pode chegar a 25%”.

## CARGAS AÉREAS

Nos anos de 1970, os balanços das quatro companhias remanescentes – Varig, Vasp, Transbrasil e Cruzeiro do Sul – começaram a melhorar. As empresas se empenharam em mostrar que, embora mais caro do que as vias de superfície, o envio aéreo de mercadorias tornava-se mais barato por ser o avião mais rápido, permitindo maior giro de capital às corporações usuárias.

O país também passava por um período de crescimento com o “milagre econômico” e aumentava a demanda por transporte aéreo no turismo local. Com a renovação da frota, as operadoras diminuíram os custos com manutenção das aeronaves e ampliaram a oferta de assentos, reduzindo o custo por passageiro.

No entanto, apesar dos esforços, o setor continuava a performar timidamente na matriz de transporte, com modesta participação de 0,1% entre as opções modais de carga e tinha perdido terreno de 5,8% para 1,8% no segmento de passageiros.

A concorrência com o modal rodoviário se intensificava, moldando um cenário que permanece até hoje, acrescido com a disputa do modal hidroviário na região da Amazônia. “Os maiores centros urbanos estão relativamente próximos, tendo o modal rodoviário como uma opção viável para o transporte de carga. Uma boa parte em tonelagem de carga transportada dentro do Brasil são commodities agrícolas ou minerais, também sem viabilidade econômica para serem transportadas por via aérea”, diz Jurema.

Noman atribui aos custos tarifários do transporte aéreo um dos fatores que reprimem o envio de cargas. “É geralmente mais caro por tonelada-quilômetro em comparação com outros modais. Isso ocorre devido aos altos custos operacionais das companhias aéreas, incluindo combustível, manutenção de aeronaves e taxas aeroportuárias. O transporte aéreo é mais apropriado para cargas de alto valor e produtos que exigem entrega rápida”. O secretário frisa que tributação, regulamentos alfandegários e burocracia também podem dificultar os processos no fluxo aéreo de mercadorias.

Produtos de alto valor agregado, como eletrônicos negociados no e-commerce e perecíveis, estão entre as principais cargas de aviões, cujo perfil mudou ao longo do



**Geralmente, é mais caro por tonelada-quilômetro em comparação com outros modais devido aos altos custos operacionais das companhias, incluindo combustível, manutenção de aeronaves e taxas aeroportuárias. O transporte aéreo é mais apropriado para cargas de alto valor e produtos que exigem entrega rápida**

Juliano Noman, secretário nacional da SAC





Os maiores centros urbanos estão relativamente próximos e têm no modal rodoviário uma opção viável para o transporte de carga. Uma boa parte em tonelagem de carga transportada dentro do Brasil são *commodities* agrícolas ou minerais, também sem viabilidade econômica para serem transportadas por via aérea

Jurema Monteiro, presidente da Abear

tempo devido às transformações na economia global, aos avanços tecnológicos e às alterações nas cadeias de suprimentos. “Como o comércio eletrônico, que aumentou a demanda por transporte rápido de pequenos pacotes, outros setores como as indústrias de manufatura e farmacêutica passaram a demandar transporte aéreo de componentes e produtos de alto valor”, afirma Noman.

## DE REGIONAIS A NACIONAIS

Com a chegada dos modelos jumbos wide-body – Boeing 747, DC-10 e TriStar – em 1974, e a introdução do sistema de paletização no transporte aéreo, as companhias conseguiram aumentar a capacidade de volume de carga. As novas aeronaves, com 10% mais de economia e assentos para 300 passageiros, também representavam a busca incessante das empresas pela redução dos custos operacionais.

Para rotas de curta distância, contudo, os jumbos não se apresentavam como melhor opção, abrindo um espaço que passou a ser ocupado pelas empresas aéreas regionais TAM, Votec, Brasil-Central, Nordeste, Taba e Rio-Sul (subsidiária da

Varig), junto com os táxis aéreos. De fuselagem larga, os *wide-body*, entretanto, possibilitaram às grandes companhias firmar a estratégia de levar passageiros e cargas no mesmo voo, uma solução que ajudou quando o aperto financeiro aumentou durante os anos de 1980.

As companhias aéreas até conseguiram registrar lucros pontuais na atividade, mas o endividamento vinha em uma curva crescente por toda a década.

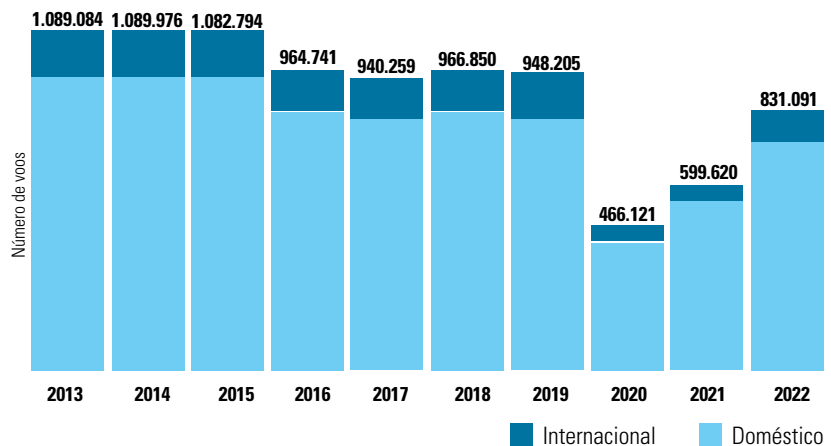
A fim de estancar os prejuízos para os cofres do estado de São Paulo, o maior acionista da Vasp, o governador Orestes Quécia decidiu privatizar a empresa, que em 1990 teve 60% de suas ações ordinárias adquiridas pelo empresário Wagner Canhedo.

O potencial do transporte aéreo de cargas era visto pelas operadoras como promissor a médio prazo e, à semelhança da Varig e Transbrasil que ampliavam os serviços na área, foi para a Vasp um dos alvos da estratégia para obter mais lucratividade. Em um período que se tornava comum para as indústrias trabalharem com estoque zero e fornecimento programado de matérias-primas e de componentes, e o comércio exigindo frequências diárias no recebimento de mercadorias, as empresas regionais também aproveitaram o aumento da demanda de cargas aéreas.

Os efeitos da estabilidade econômica do país, a partir do Plano Real no governo Fernando Henrique Cardoso, e o fim de monopólios regulados pelo Estado por mais de duas décadas, selaram ao modal um período de voo em “céu de brigadeiro” tanto para o transporte de cargas quanto de passageiros. Mas os erros de gestão combinados com o peso

## Evolução anual dos números de voos

Mercados domésticos e internacional



Fonte: Anac

do preço do petróleo e o dólar geraram um acúmulo de dívidas, que não impediu a Transbrasil, Vasp e Varig de, então, sucumbirem à falência.

Enquanto isso, novas operadoras entraram no mercado nos anos 2000, ou ampliaram suas atividades, sendo a Gol, compradora da Varig, a que mais alcançou altura para continuar nos segmentos de cargas e de passageiros. A Azul, fixando sua base no aeroporto de Viracopos, chegaria mais tarde para disputar espaço no setor, que também contava com a TAM, hoje integrante da Latam Airlines, após se associar à chilena LAN.

No emaranhado mercado de fusões e aquisições da aviação brasileira, muitas empresas regionais foram desaparecendo diante das dificuldades para sobreviver. "O brasileiro voa pouco e prefere a opção de se locomover pelas rodovias. Tem ainda a oneração dos preços das passagens aéreas, o custo do querosene no Brasil, que é alto, e o impacto do dólar nos insumos do avião. Será necessário revisar esses aspectos para a aviação regional se expandir", diz o presidente da Aeroportos do Brasil (ABR), Fábio Carvalho.

Para Jurema, experiências bem-sucedidas no mundo devem servir como ponto de partida para a discussão da aviação regional no Brasil, como ocorreu no Canadá, Estados Unidos e Austrália, países que desenvolveram a modalidade de transporte aéreo por meio de políticas públicas robustas de incentivo.

"A Abear estuda o tema e tem colaborado com a criação de políticas públicas para fomentar esse setor. Em setembro de 2022, por exemplo, entregou ao governo federal uma lista de investimentos prioritários em 55 aeroportos do país de médio e pequeno portes", afirma a presidente.

Segundo Noman, o Plano Aeroviário Nacional, produzido pela Secretaria Nacional de Aviação Civil, que faz parte do Ministério de Portos e Aeroportos (MPOR), revela a necessidade de iniciativas como o aprimoramento regulatório, o fortalecimento da infraestrutura aero-



**À época da implantação do modelo de concessão na administração dos aeroportos havia alguns eventos pela frente no país, como a Copa do Mundo (2014) e as Olimpíadas (2016), o que gerava desconfiança se era o melhor período. Passados 12 anos, não existe nenhum gargalo de capacidade oferecida pelos aeroportos**

Fábio Carvalho, presidente da ABR

portuária e aeronáutica e a melhoria da capacitação dos operadores aeroportuários regionais para o avanço da aviação regional no país. Outro ponto que o secretário destaca é a promoção de maior liberdade no mercado, como a recente abertura ao investimento estrangeiro em empresas de transporte aéreo no Brasil.

Segundo o diretor-presidente da Agência Nacional de Aviação Civil (Anac), Tiago Pereira, o Fundo Nacional de Aviação Civil (FNAC) é um instrumento que permite o uso de parte do valor das outorgas da concessão de aeroportos para realizar obras em aeroportos regionais. "Além disso, as últimas três rodadas de concessão utilizaram o princípio de alocação de subsídios cruzados dentro dos blocos, de forma a conceder à iniciativa privada aeroportos menores e menos rentáveis conjuntamente com aeroportos de maior movimentação", afirma Pereira.

## CONCESSÃO DOS AEROPORTOS

Ao repassar as reportagens sobre o setor nas edições da Transporte Moderno é possível constatar que a deficiente infraestrutura aeroportuária nacional demandava melhorias já nos anos de 1980, quando o tráfego aéreo se intensificava apesar da cambaleante economia brasileira da década. A adequação do setor foi ganhando contornos com a inauguração do aeroporto de Confins, em substituição ao da Pampulha, em Belo Horizonte (MG), e com a abertura de Cumbica, no município de Guarulhos (SP).

Cumbica, como ficou mais conhecido o maior aeroporto do país rebatizado hoje de GruAirport, foi uma alternativa para o congestionado Congonhas cercado por bairros na capital paulista e Viracopos, localizado em Campinas. Entretanto, a apressada conclusão das obras de Cumbica, sob a responsabilidade da estatal Empresa Brasileira de Infraestrutura Aeroportuária (Infraero), adicionou uma dose extra de problemas ao setor com um funcionamento instável no início das operações.

Para melhor atender aos usuários e comportar o crescente fluxo de viajantes ao longo dos anos, os aeroportos continuaram a passar por reformas e ampliações estruturais e tecnológicas de terminais, pistas dos aviões e estacionamentos de veículos. Na área de compras e lazer, diversificaram seus serviços, com a instalação de um maior número de restaurantes e lojas de conveniências, o que viabilizou também uma nova fonte de renda para a concessionária.

No entanto, a lenta aplicação dos recursos ficou aquém das necessidades do transporte, mesmo com os aeroportos participando do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), iniciativa do governo Luiz Inácio Lula da Silva em seu segundo mandato voltada para alavancar a infraestrutura nacional.

À exemplo da decisão de desonerar o Estado na revitalização da infraestrutura





A pandemia da covid-19 foi a pior crise da aviação civil mundial e doméstica. A demanda caiu abruptamente, mais de 90%. As empresas brasileiras tiveram que adotar estratégias próprias para se protegerem. Agora, o grande desafio é pagar a conta e obter uma folga de caixa suficientemente grande para investir na ampliação de malha aérea

Tiago Pereira, diretor-presidente da Anac

R\$ 50 bilhões a título de outorga devida pelas concessionárias”, diz Noman. “O nível de investimento no setor triplicou a partir das concessões dos aeroportos. Antes, investia-se, por meio da Infraero, US\$ 5 bilhões em 15 anos no setor aéreo. Nos primeiros cinco anos das concessões, o montante investido foi o mesmo. Foram 15 anos em 5”, afirma Pereira.

## PANDEMIA

cadadas em novas licitações no Programa de Parcerias de Investimentos (PPI) do governo Jair Bolsonaro, gestão federal que mais concedeu aeroportos à iniciativa privada, passando para um total de 59 em 2022, inclusive com a participação de Congonhas, o segundo maior do país em movimentação de passageiros.

“Desde o início do programa de concessões foram investidos mais de R\$ 26,4 bilhões. Foram contratados cerca de R\$ 21,1 bilhões, que devem ser executados até o final dos contratos de concessão. No total, foram recolhidos ao FNAC mais de

Se a Copa do Mundo de Futebol e os Jogos Olímpicos colocaram à prova a capacidade e a gestão dos aeroportos sob a administração privada, um desafio jamais imaginado ainda estava para ser enfrentado pelo setor aeroportuário e o transporte aéreo.

O isolamento social exigido como medida para superar a pandemia do Covid-19, declarada pela Organização das Nações Unidas (ONU) em março de 2020, diminuiu drasticamente o tráfego de aviões de passageiros e cargas.

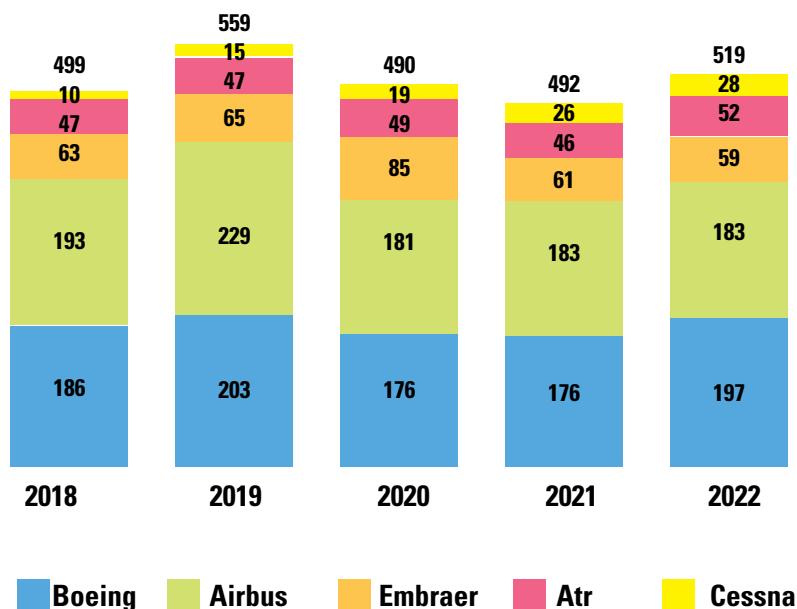
Naquele ano, o transporte de merca-

de outros transportes, a solução federal foi conceder a gestão de terminais do setor aeroportuário para a iniciativa privada por um prazo de 30 anos. Assim, em 2012, no governo Dilma Roussef, em uma primeira rodada de concessões, as operações de Viracopos, Cumbica e Brasília foram assumidas por grupos de consórcio, além da desestatização do aeroporto de São Gonçalo do Amarante (RN) um ano antes.

Na segunda rodada, participaram os aeroportos de Confins e do Galeão. “À época da implantação havia alguns eventos pela frente no país, como a Copa do Mundo (2014) e as Olimpíadas (2016), que geravam desconfiança se era o melhor período para implantar o modelo de concessão na administração dos aeroportos. No entanto, o programa veio como solução e foi feito com sucesso. Passados 12 anos, não existe nenhum gargalo de capacidade oferecida pelos aeroportos”, afirma Carvalho.

Pior sorte tiveram as concessões do Galeão, Viracopos e São Gonçalo do Amarante. Com demanda abaixo do esperado, acabaram devolvidas e reco-

### Evolução anual da quantidade de aeronaves por fabricante 2018 a 2022

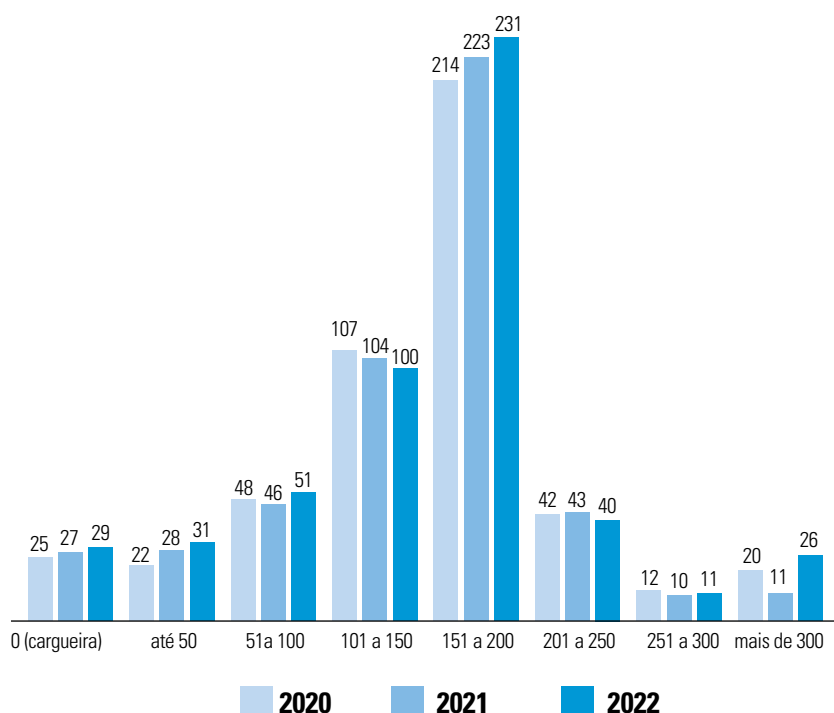


## Evolução da frota de aeronaves

	Empresa	1969	1970	1971	1972	1973
<b>Pistão</b>	Cruzeiro do Sul	27	17	10	6	6
	Paranaense	11	2	-	-	-
	Transbrasil	1	-	-	-	-
	Varig	45	11	-	-	-
	Vasp	23	8	11	12	8
<b>Turbo Hélice</b>	Cruzeiro do Sul	8	8	8	6	5
	Paranaense	5	4	-	-	-
	Transbrasil	6	6	6	6	7
	Varig	18	19	19	18	18
	Vasp	19	11	10	8	9
<b>Jato</b>	Cruzeiro do Sul	7	7	10	11	10
	Paranaense	-	-	-	-	-
	Transbrasil	-	2	2	3	5
	Varig	12	15	14	19	23
	Vasp	7	7	7	8	11
<b>Indústria</b>		<b>189</b>	<b>117</b>	<b>101(*)</b>	<b>101(*)</b>	<b>106(*)</b>

(\*) Incluídas quatro aeronaves FH-227 pertencentes ao Governo Federal | Fonte: ANAC

## Evolução anual da quantidade de aeronaves por quantidade de assentos de passageiros | 2020 a 2022



dorias da Latam no país caiu 28,3% e no mercado internacional, 56,7%, em comparação a 2019. Em igual período, a Gol registrou queda de 59,9% no transporte doméstico e internacional de produtos. Os aeroportos sob a gerência da Infraero apresentaram retração de 25,1% na movimentação de cargas. Assim como foi necessário em diversos setores da economia, o transporte aéreo precisou ser resiliente para superar a crise sanitária e recuperar os índices de desempenho pré-pandemia.

“A pandemia da covid-19 foi a pior crise da aviação civil mundial e doméstica. A demanda caiu abruptamente mais de 90%. As empresas brasileiras tiveram que adotar estratégias próprias para se protegerem. Algumas aderiram ao processo de recuperação judicial, umas buscaram a renegociação com credores e outras conseguiram atrair investidores diretos em operações de equity”, diz Pereira.

O presidente da Anac afirma, porém, que as companhias estão solventes. “O grande desafio agora é pagar a conta e obter uma folga de caixa suficientemente grande para investir na ampliação de malha aérea. O que acontece hoje é que elas identificam mercado para crescer, mas não conseguem investir para ocupar esse mercado e atender a essa demanda, porque está caro investir. Não há sobra no caixa e o alto custo da cadeia de suprimentos é um obstáculo”.

Na retomada da atividade, a aviação comercial brasileira ainda tem muitos desafios pela frente, mas também um vasto caminho de oportunidades de negócios. Em um país com mais de 5.500 municípios, somente 130 recebem voos comerciais, com o restante das cidades dependentes de outros modais de transporte ou da aviação geral. Ademais, o potencial do setor se estende ao uso de inovações sustentáveis. Construído pela Airship, empresa do grupo Bertolini do Estado do Amazonas, o ADB 3-3 é o primeiro dirigível nacional para transporte de carga em locais de difícil acesso, abrindo novas fronteiras para o setor aéreo do país.





# LAT.BUS TRANSPÚBLICO

Feira Latinoamericana  
do Transporte



Prepare-se para o melhor  
evento de mobilidade em 2024!

Não perca a Feira  
Latinoamericana do Transporte.

**Marque na agenda!**

06 — 08 AGOSTO — 2024

SÃO PAULO SÃO PAULO EXPO SP  
RODOVIA DOS MIGRANTES, KM 1,5

Realização



Organização



Apoio editorial



NTUrbano

Apoio





# Trilhos do passado dificultam caminho ao futuro

Políticas de investimentos insuficientes realizadas ao longo de meio século comprometem capilaridade e eficiência da ferrovia como opção na matriz de transporte

JOÃO MATHIAS



Há seis décadas, em entrevista à Transporte Moderno, o então ministro da Viação (correspondente à pasta ministerial dos Transportes de hoje) do governo João Goulart, Exedito Machado, já destacava a importância vocacional das ferrovias para o transporte de cargas em longas distâncias, em um país com dimensões continentais como o Brasil. “Deve-se fazer pelo trilho o transporte maciço e a grandes distâncias, não porque a empresa é ferroviária, mas porque este é o meio econômico de produzir tal serviço”.

Passados 60 anos, contudo, o modal ferroviário continua com uma módica participação na matriz de transporte de cargas

do país e muito abaixo do seu potencial. Foco dos estímulos promovidos por políticas governamentais voltadas para a indústria automobilística, as rodovias tornaram-se disparadas o meio de distribuição mais utilizado pelas empresas de ponta a ponta no território nacional.

Na locomoção de passageiros entre cidades, os trilhos também diminuíram ao longo do tempo a alguns poucos exemplos regionais, enquanto os trens metropolitanos continuaram carentes de planejamentos mais robustos. “Principal atividade das ferrovias no início do século XX, o transporte de passageiros passou a ser menos relevante com o desenvolvimento do transporte rodoviário”,

diz o superintendente de transporte ferroviário da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), Ismael Trinks.

## INEFIÊNCIA HISTÓRICA

Comandadas pelo Estado até meados da década de 1990, as ferrovias recebiam cada vez menos investimentos quando, então, passaram para a administração de concessionárias a partir de 1996, dando início a uma fase de revitalização do modal. Porém, com recursos limitados a um terço das vias existentes, a capacidade do transporte ferroviário ainda permanece aquém da demanda do mercado brasileiro.

“Com as concessões houve uma melhora da qualidade das ferrovias, mas apenas no que já existia. É preciso expandir os investimentos públicos para aumentar a infraestrutura ferroviária. Hoje, existem três grandes concessionárias no país, enquanto há décadas ferrovias estão sendo construídas, como a Norte-Sul, e o governo também vem tentando construir a Fiol e a Fico”, afirma o diretor da FGV Transportes e coordenador do Comitê de Regulação Ferroviária da FGV Direito Rio, Marcus Quintella. Com projeto suspenso, a Ferrogrão é outro exemplo de ferrovia brasileira que não vira realidade.

As estradas de ferro já foram destaque no transporte terrestre do país, impressionando outras nações com o ganho médio de 6 mil quilômetros a cada 10 anos entre 1870 e 1920. Até a crise do café, em 1930, a ferrovia era a melhor opção de modal. Após a Segunda Guerra Mundial, no en-

tanto, o cenário mudou definitivamente e, contrariando o conceito firmado em todo o mundo de que transporte de caminhão em competição com o ferroviário só é válido para trajetos de até 300 quilômetros, nos anos de 1960 as carretas passaram a ser usadas independente da distância a ser percorrida.

## FALTA DE INTEGRAÇÃO

Além do fato de as atenções estarem direcionadas para o desenvolvimento da indústria automobilística, por muitos decênios as linhas ferroviárias foram construídas para o fluxo de mercadorias em direção ao mercado externo, seguindo um traçado oeste-leste e útil apenas para a evasão dos produtos primários pelo litoral.

Quando a expansão das atividades comerciais se voltou para o mercado interno, a ausência de integração do sistema tornou-se aparente, complicam-se com os problemas de ordem estrutural das ferrovias.

Excesso de rampas e curvas, ramificações desordenadas, traçados muito sinuosos, passagens em áreas urbanas, trilhos demasiadamente leves e fixados em dormentes de madeira, obsolescência do material rodante,



**Principal atividade das ferrovias no início do século XX, o transporte de passageiros passou a ser menos relevante com o desenvolvimento do transporte rodoviário**

Ismael Trinks, superintendente de transporte ferroviário da ANTT

manutenção inadequada e variedade de seis bitolas por 36 linhas diferentes restringiram a capacidade de carga dos comboios férreos.

Cálculos realizados na década de 1960 mostraram que dos 38 mil quilômetros de percurso existente, cerca de um terço era totalmente obsoleto. Desde 1930, tinham sido construídos apenas 5 mil quilômetros de malha de ferro, enquanto surgiram cerca de 400 mil quilômetros de rodovias.

A falta de desenvolvimento do setor também atingiu a indústria de material ferroviário, que havia surgido nos anos de 1940 devido à impossibilidade de importar equipamentos durante a guerra. Após crises sucessivas, somente em 1972 as empresas fornecedoras vislumbraram uma perspectiva de crescimento com encomendas de locomotivas de manobra para portos, siderúrgicas e grupos de grande porte, e com a evolução dos modelos diesel-elétrico. A ampliação do transporte urbano e suburbano contribuía para o aumento de pedidos de carros de passageiros.

A primeira metade da década de 1970, durante o "milagre econômico", foi de respiro para o setor. No estado de São Paulo, o governo local criou a Ferrovia Paulista S.A. (Fepasa) com a união das ferrovias Paulista, Sorocabana, Mogiana, Araraquarense e São Paulo-Minas, que ficaram de fora da estatal Rede Ferroviária Federal S.A. (RFFSA), um



## Mapa das concessões ferroviárias

- BAMIN - Ferrovia de Integração Oeste Leste
- Ferrovia Teresa Cristina (FTC)
- Ferrovia Transnordestina Logística (FTL)
- MRS Logística
- Rumo - Malha Norte (RMN)  
Malha Sul (RMS), Malha Paulista (RMP)  
Malha Oeste (RMO), Malha Central (RMC)  
Ferrovia de Integração Estadual Vicente Vuolo (FIEVV)
- Vale - Estrada de Ferro Carajás (EFC)  
Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM)
- VLI - Ferrovia Centro Atlântica (FCA)  
Ferrovia Norte Sul - Tramo Norte (FNSTN)
- Transnordestina Logística S.A. (TLSA)
- Estrada de Ferro Paraná - Oeste (FERROESTE)
- Ferrovia Interna do Porto de Santos (FIPS)
- Projeto de Governo

Fonte: ANTF



É importante destacar que qualquer construção de ferrovia tem que ter dinheiro público, pois é papel do governo ser desenvolvimentista e construir ferrovias estruturantes

Marcus Quintella, diretor da FGV Transportes e coordenador do Comitê de Regulação Ferroviária da FGV Direito Rio

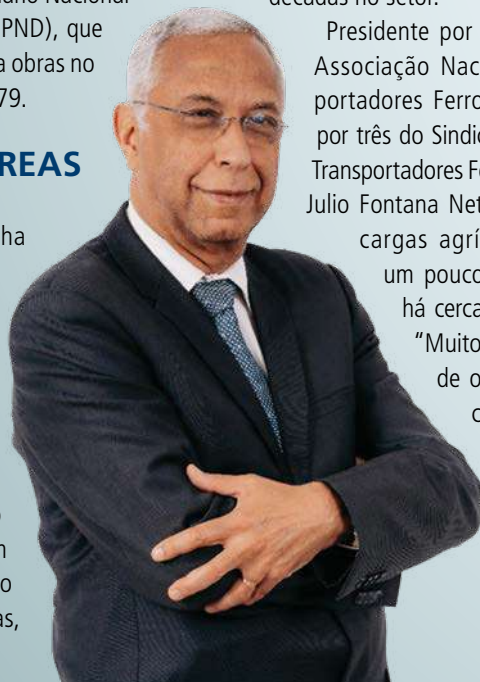


grupo que também reuniu 18 operadoras em sua fundação em 1957, no governo Juscelino Kubitschek, com o objetivo de solucionar os déficits das estradas federais.

Para atender ao Plano Siderúrgico Nacional, ambicioso programa de expansão do parque de siderurgias no país (Volta Redonda, Usiminas e Cosipa), foi iniciada a construção da ferrovia do aço, uma ligação por trilhos entre Minas Gerais e Rio de Janeiro. Era meados de 1970, quando a recuperação das estradas de ferro também foi alvo do governo do presidente Ernesto Geisel, no Plano de Desenvolvimento Ferroviário dentro do II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND), que destinou recursos para obras no setor previstas até 1979.

## CARGAS FÉRREAS

Entretanto, tamanha era a precariedade da malha ferroviária país afora que os investimentos logo se tornaram insuficientes para a retomada do modal. O déficit das ferrovias só aumentou, mesmo com os trens transportando mais volumes de cargas,



que em sua maioria eram de matérias-primas para a indústria siderúrgica, uma característica que se mantém até hoje.

“O minério de ferro ainda é responsável por cerca de 75% das cargas ferroviárias. Outros 15% são cargas agrícolas. Além de grãos, farelo e tudo mais, tem a celulose. E os 10% finais, eles continuam com carga geral, com 3% de contêineres. Tem uma fronteira muito grande no transporte ferroviário de contêineres”, afirma o presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), Vicente Abate, profissional com uma carreira de mais de quatro décadas no setor.

Presidente por duas gestões da Associação Nacional dos Transportadores Ferroviários (ANTF) e por três do Sindicato Nacional dos Transportadores Ferroviários (SNTF), Julio Fontana Neto explica que as cargas agrícolas ganharam um pouco mais de espaço há cerca de uma década.

“Muito começou depois de os Estados Unidos começarem a produzir etanol de

milho, criando um enorme mercado mundial para o agronegócio brasileiro exportar o grão”. Também membro do conselho da Rumo, Fontana conta que a celulose é outra mercadoria entre as cargas agrícolas, além de produtos que não conseguem em sua totalidade serem transportados por sistemas de dutos, como gasolina, óleo diesel, etanol e biodiesel.

Em meio à alta ociosidade – superior a 70% –, que voltou a assombrar as fábricas de material ferroviário com o escasseamento dos pedidos, foi fundada a Abifer em 1977. “Foi fundamental para que pudéssemos ao longo desses 46 anos colocar a indústria à disposição do setor tanto de carga quanto de passageiros”, diz Abate.

Contudo, com material rodante desgastado, equipamentos de sinalização antigo e bitolas métrica e larga misturadas, que dificultavam a integração de ramais, as linhas ferroviárias caíam no ostracismo pelo território brasileiro, reduzindo a rede de trilhos para 26 mil quilômetros em meados da década de 1980. A espiral de prejuízos do setor incluía o segmento de passageiros, interrompendo a linha entre Rio de Janeiro e São Paulo, além de trens metropolitanos.

## TRILHOS URBANOS

As políticas de estímulos às ferrovias nos anos de 1970 expandiram-se para a mobilidade urbana, com a instalação do metrô nas cidades de São Paulo e do Rio de Janeiro, modernização dos trens de subúrbios da Fepasa, melhorias nos trens metropolitanos cariocas e aquisição de maior volume de equipamentos entre 1974 e 1976. “Porém, as linhas de trem subterrâneo não avançaram com velocidade ao longo tempo. A escolha dos investimentos no Brasil foi diferente e voltada para o ônibus como transporte municipal, concentrando tudo em um só modal, sem considerar a opção

A escolha dos investimentos no Brasil foi voltada para o ônibus como transporte municipal, concentrando tudo em um só modal, sem considerar a opção de vias integradas entre trilhos e asfalto. O Brasil apostou na concorrência e não na complementariedade

Joubert Flores, presidente da ANPTrilhos

de vias integradas entre trilhos e asfalto. O Brasil apostou na concorrência e não na complementariedade”, diz o presidente da Associação Nacional dos Transportadores de Passageiros sobre Trilhos (ANPTrilhos), Joubert Flores.

Subsidiária da RFFSA criada em 1984 para oferecer transporte de massa para a população de baixa renda em capitais do Sudeste e Nordeste, a Companhia Brasileira de Trens Urbanos (CBTU) acabou entregando, após 10 anos, algumas das linhas sob sua responsabilidade para os governos locais, que por lei passaram a ter direito sobre as malhas urbanas. Entretanto, mais tarde, a partir da década de 1990, parte dos sistemas de trilhos pelas capitais do país foi concedida à iniciativa privada.

“Entre as linhas de sucesso existentes, vemos que foram realizadas por meio de Parcerias Pública-Privadas. As grandes expansões recentes têm investimento privado envolvido, o que mostra que um caminho é



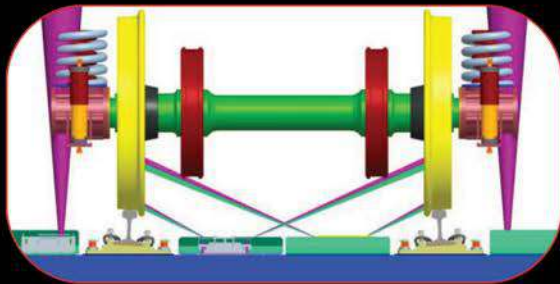
criar regras que desonerem o Estado. Contudo, para atrair o interesse de empresas investidoras, e melhorar a qualidade dos serviços, é preciso estabelecer um marco regulatório e segurança jurídica para o setor”, afirma Flores.

Desde que a ANTT regulamente essa portaria (Programa Frota Ferroviária Verde), as concessionárias vão ter condições de comprar vagões locomotivos sustentáveis, com redução de consumo de combustível

Vicente Abate, presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer)

## CAPITAL PRIVADO

Há tempos a desestatização era uma solução aventada em todo o setor ferroviário, que não se modernizava nem concluía obras em andamento. Mesmo com novos investimentos públicos alocados nos anos de 1980 para grandes ferrovias, como Norte-Sul, Produção (atual Estrada de Ferro Paraná Oeste – Ferroeste) e Transnordestina, e o reinício em 1987 da instalação da Ferrovia do Aço, que por várias vezes havia sido interrompida, uma sombra de dúvida pairava sobre a viabilidade econômica dos



**LEITURA DE TEMPERATURA DE MANCAL DE ROLAMENTO - HOT BOX**  
**LEITURA DE RODA QUENTE - HOT WHEEL**  
**LEITURA DE PESO DINÂMICO**

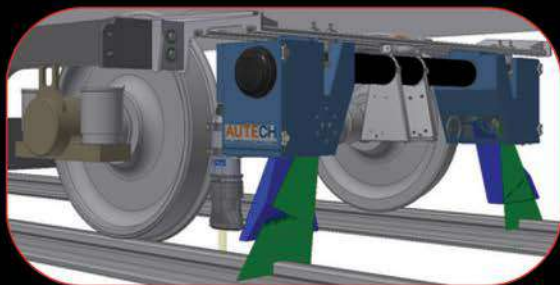


**ZAGRO**



**REBOCADORES**

- ELÉTRICOS
- HÍBRIDOS
- DIESEL



**SISTEMA DE MEDIÇÃO DE VIA EMBARCADO RAILXS**



**ZUMM**  
solutions



www.zumm-ltda.com



comercial@zumm-ltda.com



(11) 2613-7198

**VISITE NOSSO SITE!!!**



Como os contratos foram feitos há 30 anos, precisam de aperfeiçoamento e adaptações na vigência de concessões mais antigas, como já estão correndo e valendo para as novas concessões

Julio Fontana Neto, membro do conselho da Rumo



projetos realizados por décadas.

Somente no governo Fernando Henrique Cardoso foi implementado um programa no qual trechos ferroviários passaram para as mãos da iniciativa privada por meio do modelo de concessões por 30 anos, mantendo o patrimônio de propriedade do Estado. Foi a saída para injetar mais aportes e assegurar um processo de retomada das combalidas estradas de ferro nos anos de 1990, quando o prejuízo acumulado somava R\$ 2,2 bilhões e a produtividade era de apenas 42 milhões de toneladas de carga transportada.

A licitação por arrendamento foi aberta por malhas da RFFSA, que se tornou extinta apenas em 2007. Novas empresas foram criadas, a exemplo da Ferrovia Novoeste e Ferrovia Centro-Atlântica. A malha Sudeste, a mais cobiçada por conectar as regiões metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, e integrar zonas portuárias, foi arrematada pela MRS Logística em 1996. No ano seguinte, a outorga da Estrada de Ferro Carajás (EFC) foi assinada pela Companhia Vale do Rio Doce (atual Vale), também responsável pela Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM).

Das empresas que assumiram as operações ferroviárias após a desestatização, houve um rearranjo entre elas nas suas áreas de concessão. Em 1999, a Ferrovia Sul Atlântico mudou de nome e virou América Latina Logística (ALL). A Novoeste e a Fer-

roban (Ferrovias Bandeirantes) se fundiram à Ferronorte e criaram a Brasil Ferrovias em 2002, para atender com eficiência ao aumento da produção agrícola na região Centro-Oeste. Em 2006, a Brasil Ferrovias foi adquirida pela ALL, que, em 2015, juntou-se à Rumo. Em 2008, a Companhia Ferroviária do Nordeste trocou de nome e virou Transnordestina Logística (TLSA).

Após a entrada do capital privado no setor, as operadoras mantiveram-se em uma contínua busca de soluções logísticas para otimizar os custos da atividade e tratar das deficiências do traçado, que ultrapassou 28 mil quilômetros, além de expandir o volume de carga transportada, embora com falhas nos arrendamentos. “Com o tempo, várias fragilidades nos contratos ficaram evidentes, incluindo a falta de obrigações claras relacionadas a investimentos e aumento de capacidade, ausência de metas de produção e qualidade de serviço, e a falta de parâmetros técnicos e indicadores objetivos relacionados à manutenção e conservação dos ativos”, diz Trinks da ANTT.

## RENOVAÇÕES E AUTORIZAÇÕES

Para Fontana, da Rumo, as concessionárias de ferrovias prestam excelentes serviços, mas é hora de atualizar os contratos. “Como os contratos foram feitos há

30 anos, precisam de aperfeiçoamento e adaptações na vigência de concessões mais antigas, como já estão correndo e valendo para as novas concessões”.

Em 2020, as companhias ALL Malha Paulista (Rumo), Estrada de Ferro Carajás e Estrada de Ferro Vitória a Minas conseguiram uma prorrogação antecipada de suas respectivas concessões. Em 2022, foi a vez da MRS Logística obter o alongamento do prazo, medida que também coloca em perspectiva o crescimento da indústria de locomotivas e vagões, cujo parque produtivo encontra-se em elevada ociosidade, segundo Abate da Abifer.

A renovação dos contratos implica em várias exigências para as concessionárias. “Essa prorrogação estabeleceu como condições a apresentação de soluções para passivos de diversas naturezas, o pagamento de outorga pelo direito de exploração por mais 30 anos e a realização de investimentos em várias áreas durante o prazo original da concessão”, afirma Trinks, que avalia que a prorrogação antecipada acabou ajudando as ferrovias a se recuperarem mais rapidamente na pandemia.

A recente Lei das Autorizações, que estabelece critérios para a participação de investidores na implantação de novas estradas de ferro, é outra iniciativa que está animando a indústria fornecedora de equipamentos ferroviários. Até setembro de 2023, de 103 requerimentos recebidos pela ANTT, 41 contratos foram assinados, com projeção de cerca de R\$ 220 bilhões em investimentos e mais de 12 mil quilômetros de ferrovias novas.

“A Lei das Autorizações é um avanço para tentar atrair o ente privado para construir ferrovias. Porém, ainda está no papel e depende de muitos fatores e garantias para atrair o investidor, como estabilidade econômica e política, segurança jurídica e equilíbrio regulatório”, afirma Quintella. “Entretanto, é importante destacar que qualquer construção de ferrovia tem que ter dinheiro público, pois é papel do governo ser desenvolvimentista e construir ferrovias estruturantes. Pode ser por meio de uma Parceria Pública-Privada ou outra política

## OS BONS TEMPOS DOS PASSAGEIROS

O Brasil, acredite se quiser, já teve excelência no transporte ferroviário de passageiros. Principalmente na primeira metade do Século XX, quando existiam composições dedicadas ao conforto em ligações de São Paulo – capital econômica e industrial do País – e Rio de Janeiro – capital federal e política – com as principais capitais e cidades da época, com forte destaque para aquelas com grande produção agrícola.

Uma das mais eficientes ferrovias da história foi a Companhia Paulista de Estradas de Ferro. Criada por um grupo de fazendeiros e banqueiros paulistas, em 1868, para atender ao escoamento da crescente safra cafeeira do estado e interligar as principais regiões produtoras com o porto de Santos.

A Paulista tinha instalações em Jundiaí, que já era ligada ao litoral pela São Paulo Railway, que usava as cremalheiras para subir a serra do Mar. Um bom acordo operacional faz os ingleses repassarem para a nova ferrovia a linha até Rio Claro. Afinal, o projeto era ambicioso, com a construção de linhas férreas com destino ao centro e norte do estado. Já com a denominada bitola larga, com 1,60 de largura.

E a companhia sofreu muitas pressões para alterar os traçados para atender interesses políticos e econômicos, mas

manteve os traçados originais.

Como era uma empresa bem administrada e capitalizada foi a primeira a eletrificar suas linhas e foi pioneira na importação dos vagões de aço importados da Pullman. Os carros de passageiros eram luxuosos, com um dos vagões com poltronas giratórias e as laterais tinham grandes vidros para uma visão panorâmica da viagem. O restaurante era um verdadeiro show, com maitre e garçons devidamente uniformizados que atendiam os diferentes pedidos dos viajantes, mas o mais solicitado era o Filet à Paulista.

A Paulista existiu durante mais de 100 anos – sempre foi inovadora, sendo a primeira sociedade anônima, com mais de 10 mil acionistas. Uma greve de funcionários durante seis meses provocou sua estatização em 1961. Em pouco mais de 10 anos perdeu todo o brilho e lucratividade e acabou absorvida pela Fepasa.

A primeira estrada de ferro do Brasil surgiu no Rio de Janeiro, com a inauguração prevista para 23 de abril de 1854 mas transferida, por ordem do imperador Dom Pedro II, pelo mau tempo, para o dia 30 do mesmo mês. Construída pela engenhosidade de Irineu Evangelista de Souza, o Barão de Mauá. Afinal, a estação da capital federal ficava junto ao mar e o destino, Petrópolis, em plena serra.

Em 1861 novamente o imperador deslocou-se para Petrópolis para inaugurar a Ferrovia União Indústria, entre a cidade serrana e Juiz de Fora.

Dom Pedro II era um entusiasta dos caminhos férreos e foi durante seu reinado que várias estradas foram construídas. Tanto que assim que a companhia chamava-se Estrada de Ferro D. Pedro II, mas depois da proclamação da República recebe o nome de Central do Brasil, com operações nos estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo. E foi esta companhia que criou os trens de passageiros conhecidos com Santa Cruz – Rio de Janeiro/São Paulo e Vera Cruz – Rio de Janeiro/Belo Horizonte. Equipados com vagões fabricados pela americana Budd, tinham como principal característica o conforto e o luxo. Não eram muito rápidos em suas viagens, mas os usuários pouco se importavam pois os trens eram conhecidos como hotéis sobre trilhos.

Outras linhas foram criadas em outros estados brasileiros, como a ligação de Porto Alegre com Santa Maria e de lá para Uruguaiana, Recife/Maceió, São Luiz/Teresina, Salvador/Aracaju, São Paulo/Curitiba, entre outras.

Se o transporte ferroviário de passageiros foi um bom negócio na primeira metade do século XX, torna-se deficitário nas décadas seguintes e gradativamente os serviços são extintos.


de investimento, mas nunca delegar tudo à iniciativa privada”.

O setor ferroviário ainda clama por outras melhorias na atividade, como regulação e aperfeiçoamento da estrutura tributária, incentivos fiscais para a construção de terminais multimodais e condições de acesso aos portos. Tem ainda o desafio de ampliar a participação na matriz de transporte de cargas – de 15% para 35% a 40% em pouco mais de 10 anos – com uma malha com capacidade defasada histórica, que precisa de um alinhamento uniforme à modernidade promovida pelas concessionárias.

Em contraste com a maior parte do ter-

ritório nacional, trechos de estradas mais conservados, uso de vagões double-stack (dois andares) e locomotivas digitalizadas e híbridas, com tecnologia diesel-elétrica de baixa emissão de poluentes, são uma realidade à parte no país. “Um dos nossos associados fez em 2020 a entrega para a estrada de ferro Vitória a Minas de uma locomotiva de manobra 100% a bateria”, diz Abate, que destaca como outra inovação tecnológica da indústria a de testar os vagões em túnel de vento para ganho de eficiência energética.

Ainda em um movimento às conformidades do ESG, que é utilizado para medir

o desempenho de sustentabilidade de uma organização, os trens brasileiros devem se consolidar como transporte sustentável com o Programa Frota Ferroviária Verde, que foi criado com a publicação da Portaria 1.324 pelo Ministério da Infraestrutura do governo passado e, atualmente, está em tramitação no Ministério dos Transportes. “Quando a ANTT regulamentar essa portaria, as concessionárias terão condições de comprar vagões locomotivos sustentáveis, com redução de consumo de combustível, em condições vantajosas através desse equilíbrio econômico financeiro de contratos”, finaliza o presidente da Abifer. 





FROTAS  
**CONECTADAS**



# SAVE THE DATE

## 21 E 22 DE MAIO

VEM AÍ O **MAIOR EVENTO DA AMÉRICA LATINA** QUE  
PROMOVE A INTERAÇÃO ENTRE A **INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA**  
E A INDÚSTRIA DE **TECNOLOGIA** CRIANDO **SOLUÇÕES INOVADORAS**  
EM **LOGÍSTICA E TRANSPORTES.**



**TRANSAMERICA**  
EXPO CENTER



UMA **EXPERIÊNCIA IMERSIVA**  
NAS MAIS **AVANÇADAS TECNOLOGIAS** QUE CRIAM  
**SOLUÇÕES INOVADORAS** EM **LOGÍSTICA**  
E **TRANSPORTES**.

**INSCREVA-SE GRATUITAMENTE**

[FROTASCONECTADAS.COM.BR](https://frotasconectadas.com.br)



**SEJA UM PATROCINADOR.**  
**SUA MARCA NO EPICENTRO DESTA TRANSFORMAÇÃO.**

*A OTM Editora disponibiliza uma variedade de contrapartidas.  
Faça parte dessa história: destaque-se como Patrocinador no  
prestigiado evento Frotas Conectadas 2024!*



FROTAS  
**CONNECTADAS**



**FALE CONOSCO AGORA**

55+ 11 **5096-8104**

[eventos@otmeditora.com](mailto:eventos@otmeditora.com)





# Um raio-x histórico do setor marítimo

Décadas de obstáculos, derrotas, disputas e vitórias marcam a trajetória do modal na incessante busca do país por maior competitividade global

ALESSANDRO PADIN

A criação da identidade e do sentido de nação do Brasil passa pelos mares. Desde as ambiciosas navegações de além-mar que trouxeram os portugueses para as terras do novo mundo em busca de riquezas, até os dias de hoje, quando o país discute formas e estratégias de ampliar sua competitividade internacional, é pelos oceanos e também pelos rios que se sonha com dias de mais prosperidade. O caminho tem sido marcado, no entanto, por muitos obstáculos e superação de grandes desafios.

Parte dessa rica saga sempre esteve presente nas páginas da Transporte Moderno. Enquanto os livros de história se encarregam, por vezes, de reduzir os fatos a momentos marcantes e discursos dos vencedores, o suor do jornalismo faz

a radiografia do dia a dia e dá voz a quem ajudou a construir, passo a passo, toda a trajetória do modal marítimo no Brasil. É



um registro que agora, resgatado, pode ensinar como, ao olhar para o passado, é possível construir o futuro.

Caso, por exemplo, do jornalista J.P. Martins que, em outubro de 1967, na edição 51, apontava as dificuldades do setor na reportagem **Radiografia do Transporte Marítimo**. "Enormes dificuldades impedem o desenvolvimento do transporte marítimo no Brasil, principalmente na cabotagem. O acúmulo de erros, durante mais de 60 anos, explica a situação atual, expressa por milhões de cruzeiros novos absorvidos na tentativa de recuperar o setor. Progressos alcançados não conseguem ocultar problemas, traduzidos em ineficiência, descrédito do usuário e falta de uma política a longo prazo", escreveu.



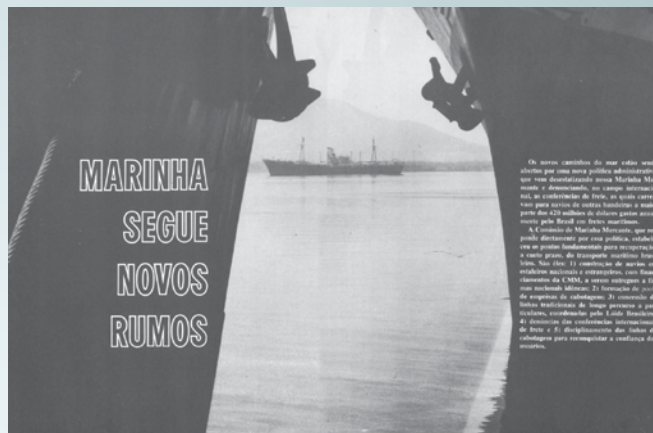
A lentidão do transporte marítimo, salientou Martins, representava uma das maiores desvantagens do modal na época, motivada pelo reduzido volume de carga e pela incapacidade dos portos em desembarcar os navios com agilidade. “Os dois problemas são mais graves nos serviços de cabotagem: 80% dos portos não possuem condições de operação e o caminhão faz concorrência.

Na cabotagem essa situação é responsável pela completa evasão de carga dos navios”, descreveu o jornalista.

E continuou: “Um comerciante que compra uma mercadoria a 60 dias, quer recebê-la no máximo em 15 dias, para faturar antes do vencimento. Isso explica o monopólio do caminhão na carga industrializada. Apenas produtos de baixo valor específico são levados por navio”. Naquele ano de 1967, o transporte marítimo movimentava 5% das mercadorias que circulavam entre Norte e Sul do País, em geral produtos que não podiam ser transportados por outros meios ou que não suportam as taxas rodoviárias cinco vezes maiores.

## A APOSTA NA INDÚSTRIA NAVAL BRASILEIRA

Em janeiro de 1969, a edição 66 da TM trazia a reportagem **Marinha segue novos rumos**, que descreveu a nova política administrativa da Comissão de Marinha Mercante (CMM), que vinha promovendo a desestatização da Marinha Mercante e denunciando, no campo internacional, as conferências de frete, as quais carream para navios de outras bandeiras a maior parte dos US\$ 420 milhões gastos anualmente pelo Brasil em fretes marítimos. “Ninguém perde milhões de dólares com um sorriso nos lábios”, afirmou, na época, o almirante



José Celso Macedo Soares Guimarães, então presidente da CMM.

A matéria destacava que a CMM estabeleceu os pontos fundamentais para recuperação, a curto prazo, do transporte marítimo brasileiro. Eram eles: 1. A construção de navios em estaleiros nacionais e estrangeiros, com financiamentos da CMM, a serem entregues a firmas nacionais idôneas; 2. A formação de pools de empresas de cabotagem; 3. A concessão de linhas tradicionais de longo percurso a particulares, coordenadas pelo Lóide Brasileiro; 4. As denúncias de conferências internacionais de frete; 5. O disciplinamento das linhas de cabotagem para reconquistar a confiança dos usuários.



Os anos 70 chegaram e a polêmica sobre os valores de frete mobilizava o debate internacional do transporte marítimo em meio aos reflexos do milagre econômico no país, período caracterizado pelo forte crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), redução gradual da inflação e evolução na relação entre exportação e importação. A edição 114 da TM, de março de 1973, refletia este otimismo

na reportagem **Esta indústria quer ficar a ver navios**, que apontava o nível tecnológico dos navios brasileiros, cujo ponto de referência de qualidade foi a fabricação dos liners e dos frigoríficos.

“O desafio lançado pelo Plano Nacional de Construção Naval foi vencido. Nossos estaleiros já se tornaram ‘adultos’, segundo os próprios fabricantes. Produzir navios sofisticados, com alto grau de automatização (caso dos liners) ou de grande tonagem, já não constitui problema para os nossos maiores estaleiros”, salientava a matéria. E continuava: “O transporte naval deve crescer à taxa de 18% ao ano, segundo o ministro (da Fazenda) Delfim Netto, para que alcancemos uma taxa de crescimento interno da ordem de 12%. Isto equivale a dizer que a indústria de construção naval tem uma participação de real destaque no crescimento de nossa economia”.

Na reportagem, o diretor-presidente do Estaleiro Ishibras, Orlando Barbosa, destacava que afirmar que a indústria de construção naval teve participação significativa na economia brasileira, naquele começo de década, não refletia a realidade. No seu entender, a indústria de construção naval é que deu, realmente, ao Brasil, status de potência econômica. A “batalha dos fretes”, segundo o Brasil pôde participar das conferências internacionais de fretes no México e sentar-se em condições de igualdade





## A LUTA RO-RO NOS ANOS 70 E 80

Os anos 70 foram marcados, também, pela chamada luta Ro-Ro, uma disputa que envolvia transportes rodoviários e marítimos de cargas. Apontava a edição 159 da TM, de abril de 1977, na reportagem **A luta Ro-Ro versus rodovia**: Já se arrasta há quase um ano, com a sistemática cobertura da imprensa, a luta travada entre paulistas, representados por oito transportadoras rodoviárias de carros zero km, contra os cariocas, identificados pela Transrol-Comodal — consórcio formado pela Transtermar, Fink e Coral (Transrol) e Lloyd e mais dez empresas (Comodal), com a finalidade de, via concessão da Sunamam, implantar e operar o sistema roll-on-roll-off no transporte de veículos zero km.

Detalhava a matéria: “Ao espectador pouco íntimo ao setor, a razão da continuada rusga é atribuída à lógica. Ninguém briga tanto tempo por pouca coisa. Embora mecânico, o raciocínio não deixa de fazer sentido. Afinal, apenas com a movimentação de carros zero km da marca Volks, as cinco transportadoras que trabalham para a fábrica alemã — Transauto, Brazul, Transzero, Translor e Dacunha — chegam a faturar por ano a respeitável soma de Cr\$ 300 milhões. ‘Deve ser por isso que todo mundo fica com os olhos gordos em cima da gente’, afirmou, na época, a Brazul, que operava com uma frota própria de 227 veículos e outros 221 de carreteiros autônomos”.

“A discussão do papelório é estéril.

Ninguém de bom senso neste país pode acreditar que o navio consuma mais combustível do que o caminhão”, salientou o comandante o então diretor da Transrol, Washington Barbeito de Vasconcelos”. Marcel Preotesco, que era presidente da Associação Comercial e Industrial de São Bernardo do Campo, refutou com veemência: “Pode-se alegar qualquer argumento, menos economia de combustível”. E Barbeito ia além ao despejar sua mágoa. “A Transrol já fez de tudo para convencer o pessoal da indústria automobilística a utilizar o navio como sistema de transporte, mas, a oposição política contra tal uso é violenta”.

O tema ainda estava quente em dezembro de 1980, como mostra a reportagem da TM **Ro-Ro: a grande corrida**, dos jornalistas Ademar Shiraiashi, Fred Carvalho e Aloisio Alberto: “Apenas dois navios, de tonelage média de 7.000 tpb, retiram das estradas nada menos que quatro mil caminhões, gerando uma economia de combustível na ordem de 147 mil barris anuais de petróleo. E aqui nasce a nova ‘febre’ brasileira: o roll-on/roll-off. E da ‘febre’ vem a ‘briga’. Desde o ‘tráfico de influências’ às ‘puxadas de tapete’, todo mundo quer derrubar todo mundo para garantir para si a maior fatia do bolo. Transrol e Comodal lutam para não deixar mais ninguém entrar. Mas a Kommar, Coral e OTM, e mais recentemente, a Hípermodal são realidades incômodas às duas primeiras empresas

operadoras”, relatava a reportagem.

A matéria destacava um grande problema do Ro-Ro, cargas à parte, que era a situação dos portos brasileiros. Mal equipados, sem recursos oficiais para se aparelhar, segundo o texto, ofereciam condições precárias de operação, exceção feita talvez aos complexos portuários de Santos e de Salvador, onde os trabalhos se desenvolviam com relativa facilidade. O futuro do roll-on/roll-off no Brasil estava diretamente ligado ao desenvolvimento de negociações das empresas que operavam no setor e as usinas siderúrgicas.

“Esta carga é que vai viabilizar a implantação deste sistema, por oferecer quantidade e tonelage de carga além da regularidade dos embarques, permitindo o fluxo regular dos navios. O restante da carga seria complementada por outras mercadorias”, explicou o engenheiro e coronel Luiz Carlos França Domingues, então superintendente de Transportes da Cosipa. Além disso, equipamento de alto grau de sofisticação, gerando custos mais elevados que os navios convencionais, o ro-ro não podia e nem devia, segundo empresários ligados ao setor, “andar à busca de carga”.

Com uma diária média em torno dos US\$ 10 mil, o navio integrado ao sistema ro-ro não podia parar no porto. Gilberto Veloso, encarregado de navegação da Agência Guanabara, de Santos, afirmava que o ideal seriam operações simultâneas de carga-descarga, para se obter a agilização necessária, permitindo menor tempo possível do navio parado.

da Frota Oceânica, chegou a propor o adiamento de encomendas de navios aos estaleiros como única solução para que as empresas não comesçassem a operar no vermelho.

O que teria contribuído para tal reversão de expectativas, segundo a reportagem, é que a elaboração do II Programa de Construção Naval, assim como outros, deu-se justamente em

um período em que as previsões mais comedidas indicavam um crescimento econômico nos anos seguintes a uma taxa média anual de 20%. No período 1969/1974, as exportações brasileiras vinham crescendo a uma taxa anual de 40,06%, tendo registrado em 1973, um superávit na balança comercial de US\$ 7 milhões. Em 1973, as exportações cresceram 55,3%, passando para

23,26% em 1974 e 8,85% em 1975. Os tempos, no entanto, mudaram. Para o presidente da CCN, Paulo Ferraz, a era das contratações em massa estava chegando ao fim. “Agora os armadores e estaleiros vão negociar encomendas isoladas. Vamos ver quem tem agressividade comercial e eficiência industrial para sobreviver na fase difícil que fatalmente virá, provocando



certa ociosidade na construção naval brasileira”, previa.

## A ESTIVA MOSTRA A SUA FORÇA

No início dos anos 80, a Transporte Moderno abordou a peculiar situação dos estivadores na reportagem **Poder da estiva torna cabotagem insolvente e dificulta exportações**, de Fred Carvalho, publicada na edição 221 da TM, de junho de 1982. “Os crescentes custos portuários e a baixa produtividade da estiva tornam a cabotagem incapaz de concorrer com o rodoviário e reduz o poder competitivo das exportações brasileiras. Praticamente desconhecidos nos dias atuais, os estivadores já foram muitas vezes manchetes de jornal, principalmente na década de 60, quando suas greves paralisavam por completo os portos brasileiros. Tinham até mais destaque que atualmente têm metalúrgicos, porém, ao invés de serem processados, preferiam enfrentar os truculentos policiais marítimos. Veio a revolução de 64 e a cassação de seus principais lideranças. E também uma lição: trabalhar em silêncio. Assim, com vagar, conseguiram de volta, e legalmente, todos os benefícios possíveis e imagináveis a uma classe trabalhadora”.

O texto apontava que o fortalecimento da categoria foi resultado de um bem elaborado plano de conquistas de vantagens trabalhistas, resultando, na época, em um cenário em que o próprio governo federal, pressionado por armadores, exportadores, e pelos próprios administradores dos portos, não conseguia encontrar uma solução viável para enfrentar o poderio dos sindicatos da beira do cais, capazes de ser o único exemplo no Brasil, onde a entidade classista é patrão e empregado ao mesmo tempo. “Talvez por isto, com a ideia de conquistar apoio popular, o presidente da Portobrás, Amo Markus, pede maior divulgação do assunto: ‘Quanto mais se

TRANSPORTE MARÍTIMO

### Poder da estiva torna cabotagem insolvente e dificulta exportações

Os crescentes custos portuários e a baixa produtividade da estiva tornam a cabotagem incapaz de concorrer com o rodoviário e reduz o poder competitivo das exportações brasileiras

Por Fred Carvalho

Praticamente desconhecido nos dias atuais, o estivador já foi muitas vezes manchetes de jornal, principalmente na década de 60, quando suas greves paralisavam por completo os portos brasileiros. Tinham até mais destaque que atualmente têm metalúrgicos, porém, ao invés de serem processados, preferiam enfrentar os truculentos policiais marítimos. Veio a revolução de 64 e a cassação de seus principais lideranças. E também uma lição: trabalhar em silêncio. Assim, com vagar, conseguiram de volta, e legalmente, todos os benefícios possíveis e imagináveis a uma classe trabalhadora”.



O grupo tem cerca de 200 tabelas diferentes para registrar e gerenciar as operações. Cada uma delas é usada para controlar o fluxo de mercadorias, desde a chegada ao porto até a partida para o destino final. A complexidade do trabalho é agravada pela falta de equipamentos modernos e pela necessidade de lidar com grandes volumes de carga em condições muitas vezes adversas.

Os motivos de tão grande preocupação eram, de acordo com a matéria, os altos custos da estiva, sua baixa produtividade e o verdadeiro caos estabelecido na movimentação de cargas, com problemas no preço final das mercadorias, liquidando a uma cabotagem e prejudicando as exportações brasileiras. “Com a burocracia existente nos portos, mais fácil ainda torna-se a vida da es-

falar do problemas da estiva, mais forças teremos para reformular o antigo e confuso emaranhado de leis que transforma o estivador numa figura intocável”, relatava Fred Carvalho.

Os motivos de tão grande preocupação eram, de acordo com a matéria, os altos custos da estiva, sua baixa produtividade e o verdadeiro caos estabelecido na movimentação de cargas, com problemas no preço final das mercadorias, liquidando a uma cabotagem e prejudicando as exportações brasileiras. “Com a burocracia existente nos portos, mais fácil ainda torna-se a vida da es-

EXPORTAÇÕES

### Os muitos entraves de um setor que deve salvar o país

Para o Brasil competir efetivamente no mercado externo, ainda há muitos obstáculos a serem superados: burocracia da Cacex, problemas com estivas, elevados custos portuários e falta de maior integração entre os diversos órgãos e segmentos do mercado exportador



Para o Brasil competir efetivamente no mercado externo, ainda há muitos obstáculos a serem superados: burocracia da Cacex, problemas com estivas, elevados custos portuários e falta de maior integração entre os diversos órgãos e segmentos do mercado exportador. O texto detalha as dificuldades enfrentadas pelo setor, desde a complexidade dos procedimentos burocráticos até os altos custos operacionais e a baixa produtividade das operações portuárias. A falta de integração entre os diversos órgãos envolvidos no processo de exportação é apontada como um dos principais entraves para o crescimento do setor.

Os portos, responsáveis por 97% das exportações, precisam investir em equipamentos modernos e melhorar a infraestrutura para lidar com o aumento da demanda. A falta de recursos e a baixa produtividade são apontados como grandes obstáculos para a competitividade do Brasil no mercado internacional.

FINANCIAMENTO SOBRE EXPORTAÇÕES

Os bancos oferecem condições especiais para o financiamento das operações de exportação, permitindo que as empresas tenham acesso a recursos necessários para a aquisição de insumos e a manutenção dos equipamentos. No entanto, a burocracia envolvida no processo de obtenção desses recursos pode ser um desafio para muitas empresas.

tiva. Os cálculos dos custos portuários são feitos com o uso de 18 tabelas, começando na “A” e terminando na “N”; há 40 tabelas de valores integrais de pagamento de pessoal; 30 outros de valores de diferenças entre ganhos extraordinários de pessoal; 38 tabelas para valores de paralisações e mais cinco complementares. Afora adendos como as ordens de serviços etc. Enfim, tudo tão complexo, que o armador prefere pagar, mesmo com dúvidas, pois é praticamente impossível fazer um controle real dos custos”, destacava o texto.

## A ERA DOS CONTÊINERES

A década de 80 foi um período de graves problemas na economia brasileira, o que refletia amplamente no desempenho do transporte marítimo. A reportagem **Os muitos entraves de um setor que deve salvar o país**, publicada na edição 234 da TM, de julho de 1983, retratava que, para o Brasil competir efetivamente no mercado externo, ainda havia muitos obstáculos a serem transpostos: burocracia da Cacex, problemas com a estiva, elevados custos portuários e falta de maior integração entre os diversos órgãos e segmentos do mercado exportador. No entanto, já trazia importantes sinais do processo de containerização no transporte marítimo de cargas. “O tráfego de carga geral entre o Extremo Oriente e a costa do Pacífico dos Estados Unidos é de tal vulto que, se não existisse o container para movimentar todo este volume de mercadoria, não haveria espaço suficiente na costa do Oriente e na do Pacífico para armazenar tanta carga”, destacava o texto.

A comparação foi feita por um armador de uma importante empresa de navegação que operava no Brasil para explicar que o principal entrave para a exportação brasileira é a inexistência de uma política de incentivo à contei-



## Frota de embarcações em operação no Brasil | 2022

Atividade	Embarcações	Empresas
Cabotagem	197	50
Longo Curso	71	18
Apoio Marítimo	675	140
Apoio Portuário	1824	426

Fonte: ANTAQ

## Frota das empresas brasileiras de navegação associadas ao Syndarma e suas afiliadas

(Embarcações de bandeira brasileira por empresa) - Década de 70

Empresa	Carga geral	Granel Líquido	Granel Sólido	Apoio	Total
Aliança	9	-	-	-	9
Elcano	-	8	-	-	8
Flumar	-	3	-	-	3
Hidroviás do Brasil	-	-	2	2	4
Log-In Logística	2	-	-	-	2
Log-In Navegação	2	-	-	-	2
Merscosul Line	5	-	-	1	6
Norsul	12	1	1	6	20
Norsul CARGO	2	-	-	-	2
Norsulmax	-	-	1	-	1
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>57</b>

Fonte: ANTAQ

## Transporte em milhões de toneladas 2022 (Jan-Dez)

Longo curso  
**855,2** ↓ -0,08%

Cabotagem (2022)  
**205,6** ↑ 2,68%

Vias interiores  
**165,8** ↑ 7,67%

Importação  
↓ -11,18%

Exportação  
↑ 2,93%

Contêineres  
↓ -2,18%

Outras cargas  
↑ 3,17%


Nacional  
↑ 4,00%

Internacional  
↑ 37,85%

nerização. "Todos os demais problemas são menores diante desta questão. Ou adotaremos o contêiner, em massa, ou perderemos a corrida da exportação", advertiu na época. Segundo este empresário, 95% de toda a carga geral exportável do país poderia ser containerizada. Apesar disso, a única participação mais significativa do Brasil com relação à

carga por contêineres era com a costa Leste dos Estados Unidos: 60% de containerização. Mesmo assim, na opinião deste empresário, isto acontecia muito mais por imposição de importadores americanos do que por preocupação das autoridades brasileiras.

As décadas se passaram, muitos desafios foram superados, outros ainda

permanecem. Revisitar a história nas páginas da Transporte Moderno é um exercício importante para que se aprenda com os erros, relembre os bons exemplos dos acertos, para, assim, dar continuidade a esta trajetória do transporte marítimo, fundamental para que o país estabeleça metas ousadas para ampliar sua participação no comércio global. 







como revelam as páginas da TM, ainda era preciso percorrer um longo caminho para que se chegasse ao ponto desejado. Em entrevista publicada na edição 164, de setembro de 1977, José Celso de La-Roque de Macedo Soares Guimarães, ex-presidente da antiga Comissão de Marinha Mercante, disparava: “Só se pode dizer que são verdadeiros museus. Um porto moderno é coisa bem diferente do que hoje encontramos na maioria dos atracadouros nacionais. A ausência quase total do chamado retroporto, isto é, a falta de pátios ferroviários e rodoviários, de armazéns gerais, de estacionamentos, enfim de uma infraestrutura que complete o porto propriamente dito, torna todos eles obsoletos, obrigando os navios a passarem 2/3 do seu tempo no porto e apenas 1/3 navegando”.

## A CONTEINERIZAÇÃO DOS PORTOS

“Sistema definitivamente consagrado como a solução mais adequada para a integração dos transportes em todo o mundo, o contenedor (container), até agora, limitou-se a fazer tímidas, embora significativas entradas em cena no Brasil. Todavia, o quadro atual de calma na produção nacional de contenedores e na utilização de sistemas intermodais —, pela primeira vez, tem possibilidade de evoluir a médio prazo, como exigência do aumento das exportações de manufaturados. Levado pelos padrões dos portos internacionais, o Brasil só poderá aumentar suas exportações se entrar decisivamente na era do contenedor”, opinava uma especialista no assunto. Em janeiro e fevereiro de 1972, a TM já abordava, em sua edição 102, uma tendência que se mostraria no forte no mundo, na reportagem **A solução desejada**.

A matéria salientava, no entanto, que a adesão brasileira ao sistema porta-a-porta — pois os contêineres inovavam ao trans-



portar a carga diretamente do armazém do exportador até o portão do comprador, evitando estrangulamentos burocráticos e reduzindo custos de manuseio — ainda dependia, contudo, da criação de condições indispensáveis: adaptação do empresariado a técnicas avançadas de escoamento da produção e modernização dos equipamentos de movimentação. “Isso explica, em parte, o fracasso de algumas tentativas pioneiras no setor. Como a falência da Transrodo, que iniciou a exploração do mercado interno de contenedores em 1967. Chegou a operar 180 cofres de carga e 150 plataformas, mas faliu três anos depois (1970) pagando alto preço pelo seu pioneirismo”, destacava o texto.

A reportagem diagnosticou, no entanto, que o fracasso parece ter deixado uma lição muito útil: a necessidade de especialização e da nítida separação entre as atividades do fabricante, do comprador (e alugador) do contêiner e da empresa transportadora da carga, sem falar no exportador. E lembrou que, em 1966, o Governo Federal baixou decreto-lei autorizando a importação e exportação pelo sistema intermodal. A primeira vez que uma operação dessa natureza ocorreu no Brasil foi em 1967, quando a Copercotia recebeu equipamentos através de licença especial. O texto traz, ainda, os impactos que a transformação poderia promover, detalhando as operações realizadas pela Kodak brasileira:

*“Desde março de 1968, a Kodak brasileira recebe regularmente toda mercadoria vinda*

*dos Estados Unidos diretamente no seu pátio de carga, nos depósitos do Morumbi, na cidade de São Paulo. O primeiro despacho da empresa era constituído de catorze contenedores, contendo um total de 112 t de material fotográfico enviado pela matriz. A chegada do navio da Moore McCormack em Santos, descarga, viagem a São Paulo e desembaraque direto no armazém — durou apenas cinco dias. Antes, quando a carga era liberada pela*

*alfândega em Santos e transportada pelo sistema comum, a mesma operação levava trinta dias, em média. Navios — De modo geral, a política da Marinha Mercante do Brasil ainda não previu o uso de contenedores em larga escala. Os atuais liners não se mostram muito adequados para esse tipo de transporte, inclusive na cobertura, onde os paus de carga impedem um melhor aproveitamento da capacidade”.*

A edição 126 de abril, de 1974, destacava uma informação importante para a trajetória da containerização dos portos brasileiros: “O fato de somente três navios especializados em transporte de contêineres operarem na rota do porto de Santos obriga a administração das docas a manter equipamentos para operar este tipo de embalagem em todas as categorias de embarcações. Esses três navios-contêineres são dotados de pontes rolantes que se projetam para o cais, depositando os cofres diretamente sobre os caminhões ou vagões. Além disso, transportam barcaças lash que são despejadas no mar junto ao porto, aí ficando enquanto a embarcação completa sua viagem até Buenos Aires, tempo em que as barcaças são descarregadas”.

Os entraves, contudo, persistiram ao longo da década de 70. A reportagem **Vamos ganhando a Costa Leste**, apesar dos portos, publicada na edição 173, de junho de 1978, traçava um diagnóstico duro sobre o tema. Lindolfo dos Santos, então vice-diretor do Lloyd Brasileiro, declarava que “volta e meia temos que sair vazios,





Compromisso com a  
**Inovação**



### Rumo a um futuro mais seguro e tecnológico.

Ao longo de 2023, a Trucks Control trilhou um caminho de inovação. Nossa busca por soluções resultou em um ano repleto de realizações.

Seguimos comprometidos, assegurando que cada passo dado seja para um futuro mais seguro. Nossa equipe de especialistas trabalha para criar produtos e serviços que atendem não só as necessidades atuais, mas também moldam o amanhã.

Nossa visão é de um futuro mais seguro e promissor para todos. Acreditamos que a inovação é a chave para enfrentar desafios e transformá-los em oportunidades. É a força que nos permite continuar servindo nossos clientes com excelência.

**Agradecemos a todos os nossos clientes que confiaram em nós ao longo deste ano!**

 + de  
**144 MIL**

Equipamentos conectados, intensificando a segurança nas estradas.

 + de  
**100** oficinas

Fixas, móveis e dedicadas, a maior cobertura de atendimento do país.

 **Infinitas**  
**POSSIBILIDADES**

Moldada para solucionar suas necessidades.

f t y in @ truckscontrol

(43) 9 9914-0020 (43) 3377-5200  
vendas@truckscomercial.com.br  
www.TrucksComercio.com.br

Viasat™ + inmarsat

ORBCOMM™





relativa o texto.

## PRIVATIZAÇÃO ENTRA NA PAUTA

Nos anos 90, uma série de reformas e iniciativas começaram a ser implantadas para modernizar e melhorar a eficiência dos portos brasileiros. Uma delas foi a chamada Lei dos Portos (Lei nº 8.630/93), que introduziu, dentre outras coisas, o conceito de arrendamento de áreas portuárias para operadores privados, permitindo investimentos privados na modernização e expansão das instalações portuárias. A reportagem **Um parto muito demorado**, publicada na edição 356 de março de 1994, revelava que as grandes mudanças prometidas pela nova ordem do sistema portuário caminhavam a passos lentos: "Sancionada em 25 de fevereiro de 1993, após uma verdadeira batalha parlamentar, a polêmica Lei 8.630, que altera profundamente o funcionamento dos portos, provocou reações díspares. Enquanto que alguns armadores saudaram o diploma como a redenção do setor, alguns sindicatos, inconformados com a perda do monopólio no fornecimento da mão-de-obra avulsa, e com a privatização das operações, prometeram uma temporada de greves, de piquetes e até mesmo de incêndios de navios".

Apontava o texto: a modernização portuária continuava sendo um sonho. Havia, contudo, alguns discretos avanços como a descentralização administrativa, o início da

movimentação de cargas de terceiros pelos terminais particulares e o aparecimento dos primeiros operadores portuários. "Já foram feitos dezoito contratos de adesão com empresas que possuem terminais privados, e outras 28 também estão interessadas. Também já temos 58 operadores portuários no país, qualificados ou pré-qualificados, e há mais de noventa empresas interessadas em operar os portos brasileiros", contabilizava Paulo Dantas da Rin, então diretor da DPVN — Diretoria de Portos e Vias Navegáveis, uma autarquia que era ligada ao Ministério dos Transportes.

Carlos Alberto Ribeiro Bouery, que era diretor executivo do Centro Nacional de Navegação Transatlântica (Centronave), mostrava-se otimista com a nova lei: "O parto não é normal, mas a criança está nascendo. Não é fácil mudar uma estrutura arcaica, que nem vinte anos de governo militar conseguiram alterar". O então presidente do Sindicato dos Operadores Portuários de Santos, Luiz Roberto Buttignon, também mantinha uma visão positiva. "Nos países de primeiro mundo, a desregulamentação dos portos demorou, em média, quatro anos. Logo, aqui também deverá demorar um pouco para chegarmos a um denominador comum", afirmava na matéria. Já outros aspectos como a criação dos OGMOs — Órgãos Gestores de Mão-de-Obra, encarregados de criar o registro dos trabalhadores e de fornecer a mão de obra para a movimentação das cargas, geravam tensão e impasse. "Enquanto não houver um contrato coletivo de trabalho, a Lei 8.630 não sairá do papel", contestava Francisco Luiz Bertozzi, que era presidente em exercício do Sindicato dos Empregados na Administração do Porto de Santos.

Criado em 1991, o Mercosul também ganhava as páginas da Transporte Moderno. A edição 377, de julho de 1996, abordava os reflexos na reportagem **Um grande laboratório**, da jornalista Valdir dos Santos. "Os

com seus próprios recursos, e a base de tudo será a sua tarifa. Àquele porto que conseguir viver com sua tarifa, poderá ampliar suas instalações. Os que não conseguirem, serão fechados".

O final da década para o setor portuário ficou marcado pelo início das mudanças implantadas pelo governo do presidente Fernando Collor, em especial a extinção da Portobras. O cenário foi retratado na reportagem **No mar das extinções**, assinada pelos jornalistas Olides Canton (Porto Alegre), Maria do Carmo Batiston (Curitiba), Roberto Galletti (Rio de Janeiro) e Elaine Saboya (Santos), com texto final de Walter de Sousa e publicada na edição 316, de maio de 1990. "Mais flutuante que o dólar pós-choque, o setor portuário, como a unanimidade nacional, ainda não encontrou o Norte dentro das mudanças adotadas pelo novo governo federal. Dentre elas, a extinção do holding de empresas enfiadas na Portobrás e a ameaça de extinção do polêmico ATP — Adicional das Taxas Portuárias, que desde sua criação em 1988 pelo governo José Sarney tem levado dezenas de usuários a impetrarem pedidos de liminares suspensivas, já que a cobrança do mesmo sempre pôde ser tomada como inconstitucional",









do Centro de Estudos Logísticos do Coppead, Paulo Fernando Fleury, em artigo produzido para a entidade, que aponta o modal marítimo como o que mais cresceu na matriz de transportes internacionais, impulsionado pela grande movimentação de contêineres”.

Em 2007, a Secretaria Especial de Portos do Governo Federal ganhava status de ministério e trazia mudanças para o setor. As diretorias das Companhias Docas foram trocadas e um novo modelo de dragagem foi anunciado. Pedro Brito, o responsável pela pasta, anunciava investimentos de R\$ 1,4 bilhão do Programa de Aceleração ao Crescimento (PAC) na dragagem e anunciava as primeiras licitações para os principais portos brasileiros. No período, também se destacavam o crescimento dos investimentos privados no segmento, como, por exemplo, a construção do Superporto do Açú, em São João da Barra (RJ) e o Porto Sudeste, em Itaguaí (RJ), complexos de uso misto, situados em uma área estratégica para facilitar o comércio internacional de mercadorias em uma das regiões mais movimentadas do País.

A Transporte Moderno continuava, no entanto, apontando os desafios dos



portos brasileiros. Caso da reportagem **Infraestrutura de transportes no limite**, reportagem publicada na edição 443, de setembro de 2010, que diagnosticava: Em até seis anos, País pode parar se investimentos em melhorias em portos, aeroportos, estradas e ferrovias não saírem do papel. “Um recente estudo do Ipea (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), fundada vinculada ao governo federal, ratifica essa informação e aponta que as obras portuárias incluídas nos PAC (Programas de Aceleração do Crescimento) 1 e 2, do governo federal, são insuficientes para a melhoria dos portos brasileiros. O estudo aponta que seriam necessários investimentos de R\$ 42 bilhões para 265 obras importantes — os PACs 1 e 2 representam um total de R\$ 15 bilhões investidos”, salientava o texto.

meio ambiente. “Com esse plano, não é só o governo que vai poder planejar os portos para os próximos 20, 30 anos, mas também a iniciativa privada, que passa a ter maior segurança e confiança”, afirmava o então o ministro-chefe da Secretaria Especial dos Portos (SEP), José Leônidas Cristino, nas páginas da edição 448 da TM, de agosto de 2011.

Em 2013, entrava em vigor a nova Lei dos Portos (Lei 12.815/13), e a edição 459, de julho de 2013, relata as principais mudanças na reportagem **O novo perfil dos portos brasileiros**, da jornalista Amarilis Bertachini. “O governo federal anunciou, no início de julho, os nomes dos 50 primeiros interessados na construção de Terminais de Uso Privativo (TUP), em áreas que estão entre as 29 regiões geográficas pré-estabelecidas. Como ficam fora da área de portos públicos, esses terminais não precisam passar por licitação. Os novos empreendimentos serão construídos dentro das condições regidas pela Lei 12.815/2013, conhecida como Lei dos Portos, que foi sancionada no último dia 5 de junho, pelo presidente Dilma Rousseff, com 13 vetos ao texto aprovado pelo Congresso Nacional”.

Segundo dados da Secretaria dos Portos,

**ICUSTO BRASIL**

## INFRAESTRUTURA DE TRANSPORTES NO LIMITE

Em até seis anos, País pode parar se investimentos em melhorias em portos, aeroportos, estradas e ferrovias não saírem do papel

A falta de infraestrutura de transporte para atrair e movimentar investimentos brasileiros nos próximos anos. Portos, aeroportos, estradas e ferrovias operam em limite de capacidade. Além disso, para alguns setores a infraestrutura pode ser considerada uma barreira para o crescimento econômico. O estudo aponta que, se não forem realizados investimentos em infraestrutura de transportes, o crescimento econômico brasileiro pode ser comprometido em até seis anos. País pode parar se investimentos em melhorias em portos, aeroportos, estradas e ferrovias não saírem do papel.

**UMA PLANO PARA SE PENSAR O FUTURO**

Para reverter este cenário, a aposta do Governo Federal está no Plano Nacional de Logística Portuária (PNLP). O objetivo era o de traçar o diagnóstico do setor portuário e fazer prognósticos, com projeções, tendências e avaliações de cenários e ações de médio e longo prazo que permitissem a tomada de decisões fundamentadas em seis principais áreas temáticas: infraestrutura; superestrutura e operações; logística e hinterlândia; economia e finanças; gestão e

**Martinho**  
Comissão Exterior

## O novo perfil dos portos brasileiros

A Lei dos Portos recém-sancionada pretende mudar a realidade das operações portuárias no Brasil para aumentar a eficiência e a competitividade, com a redução do custo da logística nacional

GOVERNADOR DA EMBAIXADA ANUNCIARÁ O início de julho o plano de infraestrutura portuária do Brasil. O plano prevê investimentos de R\$ 42 bilhões em obras de infraestrutura portuária, incluindo a construção de 265 terminais de uso privado (TUP) em áreas pré-estabelecidas. O plano também prevê a construção de 265 terminais de uso privado (TUP) em áreas pré-estabelecidas. O plano também prevê a construção de 265 terminais de uso privado (TUP) em áreas pré-estabelecidas.

Segundo dados da Secretaria dos Portos, o Brasil tem um dos maiores portos do mundo em termos de movimentação de contêineres. No entanto, a infraestrutura portuária brasileira é considerada deficiente em comparação com outros países. O plano prevê investimentos de R\$ 42 bilhões em obras de infraestrutura portuária, incluindo a construção de 265 terminais de uso privado (TUP) em áreas pré-estabelecidas.

O plano também prevê a construção de 265 terminais de uso privado (TUP) em áreas pré-estabelecidas. O plano também prevê a construção de 265 terminais de uso privado (TUP) em áreas pré-estabelecidas.

apontava a matéria, estes terminais somavam investimentos de mais de R\$ 11 bilhões e tinham previsão de movimentar cerca de 105 milhões de toneladas de cargas por ano, incluindo granéis sólidos e líquidos, carga geral e contêineres. A maioria, 27 dos 50 projetos, concentrava-se na região Norte, somando um investimento de R\$ 1,8 bilhão. Para o Sudeste, foram aprovados 12 novos terminais que receberiam um investimento de R\$ 4,6 bilhões; para a região Sul estavam previstos cinco empreendimentos que totalizavam R\$ 150 milhões; o Nordeste receberia três grandes TUPs, orçados em R\$ 4,5 bilhões, e o Centro-Oeste três novos empreendimentos, com investimentos de R\$ 43 milhões.


A edição 471, de julho de 2015, apresentava a reportagem **Os desafios no novo programa de logística e transportes**, da jornalista Sonia Moraes, que trazia os detalhes do Programa de Investimento em Logística (PIL), o novo pacote de investimentos do Governo Federal que tinha como meta privatizar rodovias, ferrovias, portos e aeroportos a fim de modernizar a infraestrutura de transportes do Brasil e fomentar a retomada do crescimento econômico. “Do investimento de R\$ 37,4 bilhões projetado para portos, R\$ 11,9 bilhões serão aplicados em 50 novos arrendamentos, R\$ 14,7 bilhões em 63 novos terminais de uso privado em 16 estados, que já começaram o processo de análise pela Secretaria dos Portos, e R\$ 10,8 bilhões em 24 renovações antecipadas de arrendamentos em nove estados”, detalhava o texto.

## PANDEMIA DEIXA O MUNDO DE CABEÇA PRA BAIXO

No início dessa década, a pandemia do coronavírus (covid-19) virou o mundo de cabeça para baixo. No entanto, o setor portuário precisava seguir e o Governo Federal abria mais oportunidades para o setor privado, como mostra a reportagem de Sonia Moraes, **Governo federal conclui licitação de aeroportos, portos**

e **ferrovias**, publicada na edição 502, de abril de 2021. “O leilão de portos realizado pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq) envolveu cinco áreas, sendo três no porto de Itaqui (MA) e uma em Pelotas (RS). A arrecadação foi de R\$ 216,3 milhões e os investimentos alcançarão cerca de R\$ 610 milhões. Das quatro áreas licitadas no porto maranhense houve disputa em três, segundo a Antaq. “Os leilões realizados significam um setor portuário mais eficiente e mais produtivo, gerando desenvolvimento econômico, renda e emprego para o país, ainda mais em um cenário de pandemia”, afirma Eduardo Nery, diretor geral da agência”, trazia o texto.

A pandemia passou e as páginas da Transporte Moderno vem mostrando que a crise nos portos vem sendo superada. A reportagem de Márcia Pinna Raspatin, **Movimentação portuária avança em 2022**, publicada na edição 513 de fevereiro de 2023, revelava os resultados favoráveis da balança comercial brasileira. “O valor total exportado pelo Brasil em 2022 cresceu 19,1% e o valor importado avançou 24,3% em relação aos resultados registrados no ano anterior. O superávit na balança comercial do país foi de US\$ 61,8 bilhões, um pouco superior aos US\$ 61,4 bilhões de 2021. Em volume de carga, a exportação cresceu 4,4% e a importação subiu 2,7%. Houve aumento de volume exportado para todos os mercados, com exceção da China, que apresentou queda de 2,8%, afetada pela diminuição do minério de ferro. Pelo volume importado, a China teve alta de 12,6% e União Europeia subiu 3,8%. Esses bons resultados se refletem no desempenho dos portos brasileiros, um dos principais canais de exportação e importação do país”, detalhava o texto.

Neste texto, caminhamos por décadas de trajetória dos portos brasileiros. Lutas, derrotas, vitórias que deixam como legado um aprendizado sobre como é possível aprender com erros e acertos. Ainda há muito pela frente e cada capítulo dessa história será, como sempre, contada nas páginas da Transporte Moderno. 

### Ranking dos Portos Brasileiros

Exportações | Jan 2022 vs Jan 2021 | TEU

Ranking	Portos	Jan / 22	Jan / 23
1	Santos	95,497	76,342
2	Paranaguá	30,428	32,375
3	Navegantes	31,551	27,472
4	Itapoa	15,006	15,576
5	Rio Grande	13,625	13,696
6	Salvador	6,648	6,635
7	Rio de Janeiro	8,882	5,682
8	Vila do Conde	4,011	2,522
9	Natal	2,842	2,296
10	Vitória	4,222	2,144
11	Pecém	3,571	1,862
12	Fortaleza	2,02	1,7
13	Manaus	1,522	1,265
14	Suane	1,64	1,175
15	Itaguaí	1,453	1,068
16	Itajaí	5,438	27
	Outros	41	22
	<b>Total</b>	<b>228,397</b>	<b>191,858</b>

Fonte: DataLiner

### Ranking dos Portos Brasileiros

Importações | Jan 2021 vs Jan 2022 | TEU

Ranking	Portos	Jan / 22	Jan / 23
1	Santos	90,739	84,059
2	Navegantes	27,097	33,84
3	Paranaguá	23,957	22,8
4	Itapoa	12,863	21,179
5	Manaus	11,603	17,534
6	Rio de Janeiro	9,298	11,154
7	Suane	7,107	7,649
8	Salvador	4,441	5,545
9	Rio Grande	4,583	5,517
10	Vitória	5,616	5,006
11	Pecém	3,26	3,205
12	Itajaí	13,96	1,082
13	Itaguaí	473	818
14	Vila do Conde	584	594
15	Imbituba	0	88
16	Fortaleza	50	76
	Outros	122	2
	<b>Total</b>	<b>215,519</b>	<b>220,148</b>

Fonte: DataLiner



# Apollo Tyres lança exclusiva Garantia Tripla

Novidade traz mais confiança para caminhoneiros e frotistas

No universo do transporte rodoviário, onde cada quilômetro percorrido, muitas vezes, traz grandes desafios, a escolha dos pneus certos é uma decisão crítica. É nesse cenário que a Apollo Tyres se destaca, oferecendo ao mercado uma Garantia Tripla que não apenas proporciona proteção para pneus de carga com a sua marca, mas também se torna um verdadeiro selo de confiança para caminhoneiros e frotistas em todo o Brasil.

Para oferecer esta garantia inédita e tão robusta, a Apollo Tyres precisou percorrer uma estrada de mão única em direção à excelência. A Apollo Tyres é uma marca de alcance global com presença em mais de 100 países e unidades de produção estrategicamente localizadas na Índia, onde nasceu em 1972, Holanda e Hungria. Suas fábricas de última geração garantem a produção de pneus de altíssima qualidade para carros de passeio, pick-ups, SUVs, caminhões e ônibus, e até tratores.

## AS GARANTIAS

A Garantia Tripla Apollo Tyres, que agora passa a ser oferecida, se apresenta como uma evolução da parceria da marca com o mercado, reunindo em um único pacote de vantagens três coberturas

que asseguram viagens mais eficientes e seguras, e uma aproximação ainda maior da marca com cada cliente. Sobre isso, Luciana Ferreira, Business Development & Operations Manager da empresa, acrescenta: “Temos um compromisso com os caminhoneiros e frotistas de todo o país. E levamos isso a sério. A Garantia Tripla Apollo Tyres traz mais tranquilidade e certeza na hora da escolha da nossa

**“Temos um compromisso com os caminhoneiros e frotistas de todo o país. E levamos isso a sério.**

**A Garantia Tripla Apollo Tyres traz mais tranquilidade e certeza na hora da escolha da nossa marca e confiança para rodar no dia a dia”**

Luciana Ferreira, Business Development & Operations Manager da Apollo Tyres

marca e confiança para rodar no dia a dia. Por qualquer estrada ou caminho”. A primeira cobertura da Garantia Tripla Apollo Tyres é a Garantia Legal. Ela assegura que os pneus de carga Apollo Tyres, produzidos em fábricas modernas e com tecnologia inovadora, são livres de defeitos de fabricação durante toda a sua vida útil. Outra cobertura é contra Danos Acidentais que, na rotina repleta de obstáculos é quase uma certeza. Essa proteção garante a troca em caso de furos, cortes, bolhas ou avarias provocadas por impactos ou perfurações que inutilizem o pneu. A terceira cobertura, Garantia de Recapagens, é aquela que, além de segurança na rodagem, também faz a maior diferença no bolso, tanto de quem pega a estrada todos os dias, quanto de quem tem uma frota para administrar. A Garantia de Recapagens assegura que as carcaças de pneus de carga Apollo Tyres

podem ser recapadas no mínimo duas vezes durante 3 anos, a partir da data de fabricação.

## LANÇAMENTO

Com o tema “Cobertos de Confiança”, a campanha de lançamento da Garantia Tripla Apollo Tyres está sendo feita por meio de postagens e ações em redes sociais, e anúncios em revistas dirigidas aos caminhoneiros e profissionais das empresas de logística e frotas de transportes. O acesso às vantagens da Garantia Tripla Apollo Tyres também foi pensado de maneira a trazer o máximo de agilidade e comodidade para o comprador. Após adquirir o pneu Apollo Tyres, o cliente só precisa acessar o site da marca e, com os dados da nota, fazer todo o cadastramento. No site, também é possível encontrar o detalhamento de todas as coberturas da Garantia Tripla Apollo Tyres, com o regulamento, inclusões e exclusões.

## SUCESSO EM TODOS OS CAMPOS

Excelência anda sempre junto com a excelência. Além de se orientar por essa filosofia nas estradas, a Apollo Tyres também anda lado a lado com o sucesso no campo do esporte, onde, desde 2013, tem uma parceria vitoriosa com o multicampeão time do Manchester United, que conta com o talento de alguns craques da seleção brasileira de futebol,

# GARANTIA TRIPLA

## apollo TYRES



A ÚNICA COM  
3 GARANTIAS.

- 1) **MÍNIMO 2 RECAPAGENS**
- 2) **DANOS ACIDENTAIS**
- 3) **GARANTIA LEGAL**

Só um pneu com carcaça tão robusta  
pode oferecer toda essa proteção.  
É garantia para deixar caminhoneiros  
e frotistas cobertos de confiança.

Conheça as condições e  
cadastre logo seus pneus novos.

[apollotyres.com.br](http://apollotyres.com.br)

Esta garantia é válida para  
pneus comprados entre  
os dias 01/09/2023 e 31/03/2024.  
Escanee o QR Code e confira  
o regulamento no site.



entre eles, o Casemiro.

Apollo Tyres não é apenas uma fabricante de pneus, mas uma marca que procura entender os desafios das estradas

e se antecipar às necessidades dos motoristas de carros de passeio, dos caminhoneiros e dos empresários das empresas de transportes e ônibus. Por isso, confiar

nos produtos, inovações e soluções como a Garantia Tripla Apollo Tyres é, cada vez mais, um investimento em segurança, durabilidade e performance. **CTM**



# A ousadia de navegar



A tradicional falta de estratégia do governo federal com a navegação fluvial é muito antiga, com total descaso por um sistema mais econômico, eficiente, com baixa pegada de carbono e lucrativo. Mas a utilização desta via de transporte limita-se a pouco mais de 19 mil km de um total de 63 mil km navegáveis,

segundo dados da CNT (Confederação Nacional dos Transportes).

Se os governos não fazem sua parte quando constroem hidrelétricas e “esquecem” de colocar as necessárias eclusas, existem empreendedores que resolvem encontrar soluções em um rio de problemas.

Foi assim com Irani Bortolini e seu irmão Ivan em 1978, quando chegaram a Belém (PA) com móveis produzidos em sua terra natal, Bento Gonçalves (RS). A única alternativa para chegar em Manaus (AM) eram as balsas da Jonasa. “Apenas uma por semana. E tivemos de esperar quatro dias para embarcar o caminhão”,

## TM RETRATA CRESCIMENTO DO TRANSPORTE FLUVIAL

A evolução do transporte fluvial como alternativa logística na matriz de transporte de carga brasileira vem sendo retratada na Transporte Moderno desde sempre. Diversas são as reportagens que ilustram o empenho de pioneiros desbravadores que investiram muito além de recursos financeiros para colocar as hidrovias do país entre as opções de transporte.

A reportagem **Uma ponte marítima de 14.000 Km**, da edição 119, de agosto de 1973, já ilustrava a coragem desses empresários e as vantagens po-

**UMA PONTE MARÍTIMA DE 14 000 KM**

Um liner especialmente projetado para transportar celulose de Rio Grande e Fredericton, usando apenas sete homens e sistemas eletrônicos na operação embarque/controlado, foi a solução encontrada pela Bortogard para integrar, num conjunto único, suas fábricas do Brasil (Gouba, RS) e da Noruega.

**Informações**

Quando a Bortogard de Noruega decidiu instalar uma fábrica de celulose no Brasil, em Rio de Janeiro (RJ), em 1971, estava fazendo mais do que montar uma empresa em outro país. Na realidade, a indústria de Gouba, RS, é um prolongamento da de Fredericton, onde a celulose é transformada em papel ou rayon. Fundamentada nos princípios da Qualidade de Fredericton, foram um conjunto de anos, separado por 14 000 km de oceano, mas profundamente integrados graças a um planejamento global que inclui produção, transporte e sistema de controle de carga por computador.

A fábrica Gouba-Fredericton foi solucionada a partir da encomenda a um estaleiro da Bélgica de um liner com capacidade para 28 000 tsh, com pontes de 27 metros de altura e capacidade de serviço de 27 tsh. O liner Bortogard, RS, possui 80 milhões de toneladas de capacidade. O liner Bortogard, RS, possui 80 milhões de toneladas de capacidade. O liner Bortogard, RS, possui 80 milhões de toneladas de capacidade.

**Meta: 28 000 t** — Total de uma complexa operação industrial e de transporte Bortogard, RS, com capacidade de 27 000 tsh, com pontes de 27 metros de altura e capacidade de serviço de 27 tsh. O liner Bortogard, RS, possui 80 milhões de toneladas de capacidade.





→ da Amazônia. Com o título de **Um ro-ro tupiniquim**, a matéria detalhou como a navegação fluvial, assim como a economia local se beneficiaram com o transporte fluvial.

*"A inauguração do "Celso Sabino" — classificado como o primeiro ro-ro fluvial da Amazônia —, no dia 27 de outubro, não foi apenas brindes e abraços. Mais do que isso, foi a entrega de uma embarcação que, segundo o próprio ministro Eliseu Resende, presente ao ato, "terá uma importância fundamental para a economia amazonense".*

Talvez por isso mesmo é que o Estaleiro Rio Negro (ERIN) estava tão cheio de gente naquela manhã. Além do ministro, empresários de transporte de vários estados, técnicos, empregados e o governador José Lindoso, do Amazonas — todo mundo invadindo o barco, rodando pelos 1.566 m<sup>2</sup> da sua plataforma inferior, percorrendo os cinco andares da torre, seus camarotes e o passadiço. A plataforma superior, reservada para 100 veículos leves (a parte inferior comporta 36 carretas e seis caminhões), podia apenas ser vista, mas não visitada.

Um técnico do Instituto de Pesquisas Tecnológicas, de São Paulo, comentava: "Na verdade, trata-se de um ferry-boat adaptado, não é um ro-ro convencional". Enquanto isso, Sabino de Oliveira, proprietário do "Celso" e presidente da SANAVE (Companhia Sabino de Oliveira), afirmava, entre palmas e cumprimentos, orgulhoso e preocupado em proporcionar uma agradável ma-

nhã a Eliseu Resende: "Gastamos um quarto daquilo que gastaríamos para construir um ro-ro tradicional (o preço da embarcação está calculado em Cr\$ 44.738.070,00, sendo que 80% foram conseguidos via Finame). Além disso, poderemos obter uma redução de até um terço nos gastos com combustível".

## FALTAVA ALGO

Para além dos benefícios pessoais, Eliseu Resende salientou à TM que a principal vantagem que este ro-ro traz à economia da região é a possibilidade de combinar-se com a navegação de cabotagem ou, numa segunda alternativa, transportar de Belém para Manaus os veículos que vêm por rodovias até a capital paraense. As outras quatro embarcações do mesmo tipo — já encomendadas por

Sabino ao ERIN — virão complementar esta programação. Aliás, para poder cumprir esta programação, Sabino de Oliveira solicitou ao ministro dos Transportes, na despedida, que ele liberasse a SANAVE de pagar a taxa portuária, "pelo menos por um ou dois anos". (O porto de Sabino é particular e foi construído inteiramente por ele mesmo, o que torna o pagamento da taxa uma verdadeira anomalia).

Ainda no Amazonas, a TM trouxe outra reportagem na edição 203, de dezembro de 1980, **Na operação planejada a economia que falta**, na qual se detalha a economia operacional do transporte fluvial. Confira

*"Quando comparado com o caminhão, o comboio hidroviário da Diamante economiza Cr\$2 milhões por mês, na movimentação diária de 1200 toneladas diárias de cana. E requer apenas 1/6 do óleo diesel. Para José Antônio Franceschi, diretor-presidente, 'o êxito da hidrovia não pode ser contestado, tanto que em menos de seis meses de operação, os números disponíveis estão aí a atestar. Não só em custo direto. Deve-se levar em conta que caminhão aguenta no máximo de três a quatro safras, enquanto as chatas aguentarão de vinte a trinta. O investimento, desta forma, será diluído em muito mais tempo, baixando consideravelmente o índice de depreciação. Até o fim deste ano serão transferidos entre 100 a 120 mil toneladas por hidrovia. Contando com todos os problemas de início de operação, a economia deverá chegar aos CR\$ 10 milhões'".*



→ próprios, fazendo o passo conforme a perna, como nós gaúchos costumamos dizer. Durante a maior parte do tempo buscamos a alternativa de financiamentos do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e, mais recentemente, fizemos um financiamento do BASA (Banco da Amazônia)."

A dificuldade em conseguir investimentos não intimidou os irmãos Bortolini. A

empresa de navegação fez uma encomenda de 50 balsas para entrega entre este final de ano e julho de 2024. "Com certeza teremos muita carga de soja e milho pelo Arco Norte", prevê Irani.

## DEMANDA AQUECIDA

As ações empreendedoras da iniciativa privada geraram um acentuado

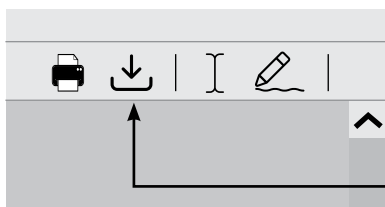
crescimento da exportação de grãos pelos portos do Norte. "A boa notícia, no entanto, trouxe alguns problemas, como a dificuldade de encontrar profissionais para trabalhar nas embarcações, principalmente capitães, uma exigência da Marinha para o caso de comboios grandes. Entretanto, a Marinha não está dando conta de formar esses profissionais", diz Irani.

1963

2023

## Agora ficou mais fácil e mais simples acessar as melhores publicações do setor de transporte e logística do país

O Acervo Digital das revistas Transporte Moderno e Techibus mudou. **E para melhor.** Agora você pode acessar as revistas diretamente e escolher o modo de exibição das páginas da maneira que for **mais confortável para sua leitura.**



Se você desejar fazer o download das revistas para ler off-line ou imprimir, agora também ficou mais fácil. É só clicar na pasta e salvar em seu desktop.

Quer acessar pelo smartphone?  
Sem problemas.  
É só tocar na capa e pronto!  
**Boa leitura.**

Acesse já o  
**Acervo digital da OTM Editora**  
e fique bem informado sobre tudo  
o que acontece de relevante no setor.

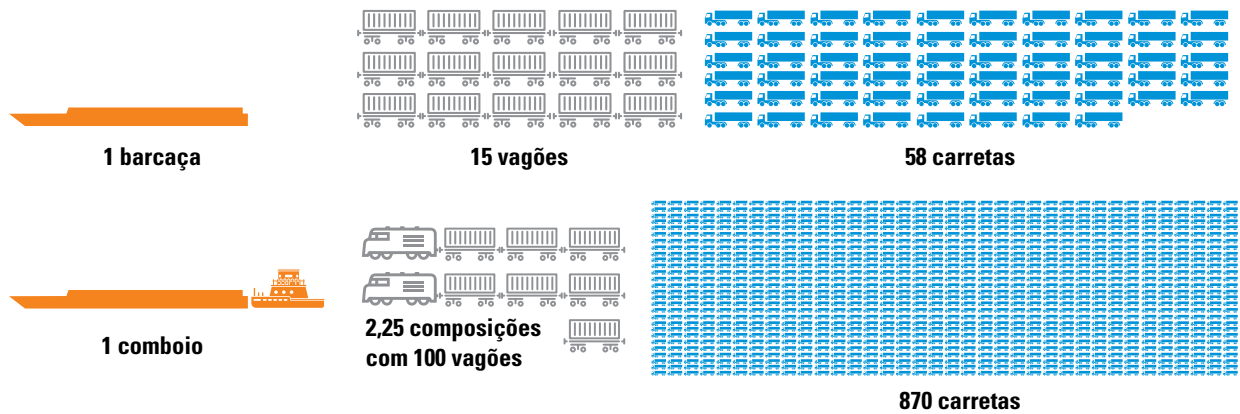




## Comparativo de capacidade de carga entre modais



## Equivalência em unidades



Fonte: Ministério dos Transportes, Portos e Aviação Civil

Os empresários que trabalham com o transporte fluvial iniciaram um trabalho na FENAVEGA (Federação Nacional das Empresas de Navegação), via CNT, para convencer as autoridades da viabilidade e potencial deste modal e a economia que traz para o Brasil. Outro foco de atenção da iniciativa é convencer o governo da importância da construção de eclusas para dar navegabilidade em rios muito importantes para o transporte. “Nós pegamos a soja em Itaituba, Vila do Conde, Santarém. Se fizessem as eclusas poderíamos buscar a soja direto no Mato Grosso, sem depender do transporte rodoviário, mais caro e poluente,” explica Bertolini.

Existem várias obras para aumentar a navegabilidade em alguns dos principais rios da região, mas o ritmo do crescimento da demanda é bem mais intenso. “Demoraram mais de 20 anos para fazer a eclusa no Tocantins. E, quando ficou pronta, faltou derrocar o Pedral do Lourenço”, lamenta Irani. “A hidrovía não

### DESAFIOS VIRAM OPORTUNIDADES

A maioria das pessoas recua quando encontra dificuldades ou opta por um desvio, mas evita enfrentar o problema. No caso de Irani Bertolini, a regra não se aplica. Ele acredita que grandes desafios são excelentes oportunidades.

Na falta de balsas criou um estaleiro; na falta de portos construiu seus terminais; na inexistência de produtores de carretas na região Norte estabeleceu a sua própria empresa, além de criar outras empresas para dar manutenção às embarcações, algumas transportadoras especializadas em diferentes tipos de cargas, uma rede de armazéns e silos, uma fábrica flutuante para produção de

derivados de açaí, várias fazendas de gado, cavalos e grãos, além do estabelecimento de gigantesca reserva florestal. “Antes de surgir o ESG já pensava em como conservar a natureza, como ter ações que permitam um mundo melhor,” comenta Bertolini.

Não bastasse tanta ousadia na criação de empresas tanto rodoviárias – uma das maiores do país -- quanto fluviais, criou, também, há alguns anos, a Airship, em São Carlos, interior de São Paulo. Uma das raras e únicas empresas no mundo com competência e certificações na produção de dirigíveis para transporte de cargas. “O objetivo é atender locais de difícil acesso, onde não há possibilidade de uso de veículos convencionais”, explica.

precisa de manutenção. Quando muito demanda dragagem, mas a cada cinco ou dez anos. Ela já está pronta. Precisa apenas de eclusas, se houver hidroelétrica,

dos terminais de atracação e eventuais ajustes. Os rios são as estradas criadas pela natureza. Precisamos aproveitar este presente”, conclui Irani.

V O L V O



Juntos salvamos vidas



# Parabéns, Transporte Moderno!

60 anos com um olhar sempre atento às tendências e inovações. A Volvo tem muito orgulho em fazer parte da história da mais tradicional publicação do setor de transportes de carga do Brasil.

[volvo.com.br](http://volvo.com.br)



# GARANTIA TRIPPLA

apolloTYRES



A ÚNICA COM  
3 GARANTIAS.

- 1) **MÍNIMO  
2 RECAPAGENS**
- 2) **DANOS  
ACIDENTAIS**
- 3) **GARANTIA  
LEGAL**

*Só um pneu com carcaça  
tão robusta pode oferecer  
toda essa proteção.*

**É garantia para deixar  
caminhoneiros e frotistas  
cobertos de confiança.**

Conheça as condições e  
cadastre logo seus pneus novos.  
**apollotyres.com.br**

Escaneie o QR Code  
e confira o regulamento  
completo no site.



**apollo**  
TYRES