

transporte

Vem aí

FENATRAN
FEDERAÇÃO NACIONAL DE TRANSPORTADORES

(ver pág. 14)

MODERNO

PUBLICAÇÃO MENSAL - Nº 366 - MARÇO/1995 - R\$ 5,00

Logística dobra produção da Fiat

HELICÓPTEROS

Vôos regulares driblam o caos

LOCOMOTIVAS

Mercado puxa Gevisa e GM

PNEUS

Contran dá sinal verde ao single

Operação de suprimentos *just-in-time* na Fiat, em Betim, MG

Presidente da Fepasa revela como será a privatização



Primeiras unidades de um lote de 80 ônibus adquiridos pela Transportes e Turismo Eroles através da Safra Leasing

SAFRA LEASING FINANCIA AMPLIAÇÃO DA FROTA DA EROLE'S



HENRIQUE BRUSCAGIM NETO, DIRETOR-GERENTE DA SAFRA LEASING; JOSÉ EROLES, ALEXANDRE EROLES E DURVAL EROLES, RESPECTIVAMENTE CONSELHEIRO E DIRETORES DA TRANSPORTES E TURISMO EROLES, E VLADIMIR GALASTRI, SUPERINTENDENTE-GERAL DA SAFRA LEASING

Valendo-se das facilidades oferecidas pela Safra Leasing, a Transportes e Turismo Eroles, de Mogi das Cruzes, acaba de adquirir um lote de 80 novos ônibus (70 urbanos e 10 rodoviários), numa operação de valor superior a R\$ 6.000.000,00.

Maior empresa do setor na região, com uma frota de 420 veículos e responsável pelo transporte de mais de 10 milhões de passageiros/mês, esta é a primeira vez que a Eroles, em seus 61 anos de existência, se utiliza dessa modalidade de financiamento. "Foi uma iniciativa muito feliz, que deveríamos ter adotado há muito tempo, pelas vantagens tributárias e pela rapidez no fechamento da operação com a Safra Leasing", afirma Alexandre Eroles, diretor da empresa.

No total, incluindo equipamentos e novas instalações, a Eroles está investindo R\$ 10 milhões na ampliação e renovação da frota.

transporte

MODERNO

Ano 32 - Março de 1995
ISSN nº 0103-1058 - R\$ 5,00



A SOLUÇÃO FIAT

Como dobrar a produção

Efetiva parceria com fornecedores, inclusive transportadores, *just-in-time* e uma logística bem afinada levam Fiat Automóveis a dobrar a produção com expansão mínima da fábrica

16

SCANIA NO MÉXICO

No meio da crise

Subordinada à Scania do Brasil, a subsidiária do México inicia operação numa das fases mais críticas da economia do país. A compensação: o potencial do mercado mexicano de caminhões pesados

22

ENTREVISTA

Sanear para privatizar

Renato Pavan, presidente da Ferrovia Paulista, Fepasa, conta os planos traçados pela nova administração para enxugar a empresa e, com isso, prepará-la para a fase de privatização

26

FENATRAN

NTC e Technibus Eventos firmam acordo para a realização da Feira Nacional do Transporte, de 7 a 12 de agosto

14

LOCOMOTIVAS

Mercado brasileiro reage depois de longa temporada de apatia. E a GM retoma o negócio

30

TERCEIRIZAÇÃO

Rodomar vende caminhões agregados para transportar mais, com qualidade, sem ampliar a frota própria

33

ÔNIBUS

Órgão da Unicamp constata que ônibus antigos comprometem a segurança dos passageiros

34

INFORMÁTICA

Novo *software* traça os caminhos mais curtos para as operações de distribuição

35

HELICÓPTEROS

Surgem linhas regulares de helicópteros para driblar o congestionamento das cidades

36

CONJUNTURA

Varig, Transbrasil e Vasp registram crescimento na movimentação de carga aérea

38

PNEUS

Usuários mostram as vantagens do pneu *single*, que teve sua utilização liberada pelo Contran

40

SEÇÕES

Editorial	7
Cartas	8
Atualidades	10
Produtos	42
Indicadores & Mercado	44
Memória	52
Pérolas	54

Capa: Leonardo Tavares



**BOAS RAZÕES
PARA ESCOLHER**

**FENATRAN
A FEIRA DO
TRANSPORTADOR
DE CARGA E
DOS EMBARCADORES**

EXCLUSIVA

A Fenatran é uma exposição dirigida essencialmente ao transportador e comprador de fretes. É uma Feira de público certo, voltada para o encaminhamento e fechamento de negócios.

A Fenatran é dirigida também ao comprador de fretes. Quer dizer, a Feira é uma rara oportunidade para o transportador expor serviços ao seu público-alvo.

A Fenatran tem o melhor preço por metro quadrado entre as feiras e exposições dirigidas ao setor de transporte.

INICIATIVA:



Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga

ORGANIZAÇÃO:



APOIO:



A

Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga (NTC), estabeleceu com a Technibus Eventos uma parceria para a realização, a cada dois anos, da Feira Nacional do Transporte, Fenatran. O acordo terá uma vigência de 10 anos.

O primeiro resultado dessa parceria será a Fenatran 95, de 7 a 12 de agosto de 1995 no Expo Center Norte, em São Paulo.

Conheça as vantagens de participar desse evento promovido e organizado por quem entende de transporte rodoviário de cargas: NTC e Technibus Eventos, que edita a revista Transporte Moderno.

FENATRAN

FEIRA NACIONAL DO TRANSPORTE
DE 7 A 12 DE AGOSTO DE 1995 - EXPO CENTER NORTE - SP

A Fenatran é uma iniciativa da Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas, NTC, a entidade que reúne a força do setor rodoviário de carga. A Fenatran, portanto, é uma feira promovida pelo comprador de caminhões, implementos, peças, pneus, combustíveis, lubrificantes, equipamentos de oficina, informática, movimentação de cargas, financiamentos, seguros e serviços.

A Fenatran é organizada pela Technibus Eventos, do grupo que edita a revista Transporte Moderno. Technibus Eventos é responsável pela Expobus, a feira de sucesso do setor de ônibus.

A Fenatran é uma Feira fechada, dirigida especialmente a convidados e realizada durante o mês de agosto, início do segundo semestre, momento de mercado aquecido. Assim, participar da Fenatran é investir na certeza de fechar bons negócios.

TECHNIBUS EVENTOS: Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda, CEP 01139-000, São Paulo, SP, Tel.: (011) 826.6700, Fax: (011) 826.6120 e 825.6869

EDITORA TM: Rua Vieira Fazenda, 72, Vila Mariana, CEP 04117-030, São Paulo, SP, Tel (011) 575.1304, Fax: (011) 571.5869 - **ESCRITÓRIOS REGIONAIS:** **Rio de Janeiro:** Fone/Fax: (021) 532.1922 - **Paraná:** Fone (041) 222.1766 - **Rio Grande do Sul:** Fone: (051) 224.9749, Fone/Fax: (051) 339.4926

CURSOS TRANSPORTE MODERNO. AULAS COM 31 ANOS DE EXPERIÊNCIA PARA A SUA EMPRESA.

Desde há 31 anos, a revista TRANSPORTE MODERNO acompanha a evolução do transporte brasileiro. Criada e escrita por jornalistas especializados, TM continua influenciando gerações de profissionais e de empresários em todo o país.

Ciente de sua importância neste setor, TRANSPORTE MODERNO reuniu técnicos altamente capacitados, e passou a oferecer, ao longo do ano, QUATRO SEMANAS DE TREINAMENTO EM TRANSPORTE para promover o aperfeiçoamento profissional e o aumento da eficiência da empresa. O objetivo: aumentar a produtividade, reduzindo custos e melhorando a qualidade dos serviços.

Conheça os cursos do DEPARTAMENTO TÉCNICO de TRANSPORTE MODERNO. E faça sua empresa enfrentar com sucesso a concorrência e os desafios do futuro.

Semana de Treinamento em Transportes para 1995

Curso	Apresentador	Abril	Junho	Setembro	Novembro
Controle e Gerenciamento da Frota	Eng. Ramón Garcia de Alcaraz	03 e 04	19 e 20	18 e 19	20 e 21
ISO 9000 para Empresas de Transporte	Luiz Eduardo Freitas Santos	03 e 04	19 e 20	18 e 19	20 e 21
Organização de Empresa de Transporte de Carga	Mário Brasil	03 e 04	19 e 20	18 e 19	20 e 21
Pneus: Técnicas de Controle e Gerenciamento	Anselmo Gelli	03 e 04	19 e 20	18 e 19	20 e 21
Como Negociar e Contratar Fretes	Eng. Antônio Carlos Alvarenga	06 e 07	22 e 23	21 e 22	23 e 24
Como Calcular Custos e Fretes	Econ. Jorge Miguel dos Santos Eng. Antônio Lauro Valdívia	06 e 07	22 e 23	21 e 22	23 e 24
Como Reduzir Custos de Frotas	Eng. Frederico Junqueira Nicolau	06 e 07	22 e 23	21 e 22	23 e 24
Frotas: Administração da Manutenção	Eng. Luiz Roberto Cotti	06 e 07	22 e 23	21 e 22	23 e 24

**PARA RECEBER O PROGRAMA COMPLETO E OUTRAS INFORMAÇÕES,
TELEFONE AGORA MESMO!**



TM OPERACIONAL
CURSOS & SEMINÁRIOS

Rua Vieira Fazenda, 72 — V. Mariana — CEP 04117
Fone: (011) 575-1304 (Linha sequencial)
Telex: (11) 35247 Fax: (011) 571-5869

INSCREVA-SE JÁ!
Telefone para Fernanda
TEL.: (011) 412-8588
VAGAS LIMITADAS
AULAS TAMBÉM NA SUA EMPRESA!

DIRETORES
Oclair Locanto
Marcelo Fontana

REDAÇÃO
Editor-chefe: Ariverson Feltrin

Redatora-chefe: Valdir dos Santos

Editor-executivo: Eduardo G. Ribeiro

Redatores: Gilberto Penha de Araújo, Carmen Lígia Torres

Arte: Eduardo Gragnani Jr. (Editor), Alexandre Batista (Sub-
editor), Daniel Lamiaro da Costa (Assistente)

Fotografia: Paulo Igarashi, Marcelo Spatafora

Colaboradores: Walter de Souza (texto), Newton R. Eichemberg
(revisão), Milton Shirata (fotografia)

Jornalista Responsável: Ariverson Feltrin (Mtb 8.713)

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Representantes
São Paulo: Paulo Igarashi, Carlos A. B. Criscuolo,
Vito Cardaci Neto

Rio de Janeiro:
SHR Serviços de Assessoria
Sérgio Ribeiro
Rua Alcindo Guanabara, 24, conj. 1.510
Fone/fax: (021) 532-1922
CEP 20031-130 - Rio de Janeiro - RJ

Paraná e Santa Catarina:
Spala Marketing e Representações
Gilberto A. Paulin
Rua Conselheiro Laurindo, 825 - conjunto 704
CEP 80060-100 - Fone: (041) 222-1766
Curitiba - PR

Rio Grande do Sul
Casa Grande Representações
Ivano Casagrande
Rua Gonçalves Ledo, 118
Fone: (051) 224-9749 - Fone/fax: (051) 339-4926
CEP 90610-250 - Porto Alegre - RS

DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO
Gerente: Mitugi Oi

DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO
Gerente: Cláudio Alves de Oliveira

Fotolitos
Grafcolor

Distribuição
LOBRA - Mala Direta, Informática e Distribuição Ltda.

Assinaturas
Anual (dez edições) R\$ 50,00. Pedidos com cheque ou vale
postal a favor da Editora TM Ltda. Exemplar avulso R\$ 5,00. Em
estoque apenas as últimas edições. Dispensada de emissão de
documentação fiscal, conforme R.E. Proc. DRT.1 nº 14.498/85
de 06/12/85

Circulação
18.000 exemplares
Registrado no 2º Ofício de Registro de Títulos e Documentos
sob o nº 705 em 23/03/63; última averbação nº 26.394 em 20/
07/1988. As opiniões expressas nos artigos assinados e pelos
entrevistados não são necessariamente as mesmas de Trans-
porte Moderno.



Rua Vieira Fazenda, 72, CEP 04117-030
Vila Mariana - São Paulo - SP
Fone: (011) 575-1304 (Sequencial)
Fax: (011) 571-5869
Teles: (011) 35247
CGC - 53.995.544/0001-05
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117



Filiada à ANATEC e à ABEMD
Circula em Abril/1995

Um setor com voz

Por tradição, o transportador brasileiro é discreto, silencioso e solidário. Fala pouco, trabalha muito e não pede quase nada. Sempre que possível, oferece ajuda. Não podendo ajudar, pelo menos não atrapalha. Não seria agora que negaríamos esta tradição.

Foram estas algumas das palavras transmitidas no dia 15 de março pelo presidente da CNT - Confederação Nacional dos Transportes, Clésio de Andrade, durante sua visita ao presidente Fernando Henrique Cardoso.

De fato, o transportador brasileiro é muito discreto, até mesmo tímido, diante de sua relevante importância. Afinal, ele está dentro de um universo representado por 40 mil empresas e 300 mil caminhoneiros autônomos, responsáveis por 2,5 milhões de empregos diretos e por 6,5% do Produto Interno Bruto (PIB).

O transportador brasileiro, em silêncio, vem investindo ao longo dos anos, e até mesmo em época de recessão, o equivalente a algo entre US\$ 6 bilhões e US\$ 9 bilhões por ano. São números altamente respeitáveis em qualquer país do mundo.

Tanto no setor rodoviário como no marítimo ou no ferroviário, o transporte brasileiro é uma força extraordinária.

A inibição talvez se devesse à falta de algumas conquistas essenciais. No entanto, há um ano a CNT obteve, após longa batalha, o direito de gerir o Sest - Serviço Social do Transporte e o Senat - Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte.

Era a senha que faltava para o setor ampliar sua contribuição no campo social e melhorar a qualidade de vida de seus colaboradores e, com isso, criar

condições para obter ganhos expressivos na qualidade dos serviços prestados.

Nesse mesmo dia, o presidente da CNT tomava posse para um mandato de três anos à frente da entidade nacional. Sua meta é, em 1998, no final de sua gestão, deixar implantada uma vasta rede nacional dos chamados Capits e Pates para melhorar a saúde e o treinamento de seu pessoal.

Com certeza, o Sest e o Senat são armas para a modernização do setor de transporte, com eficiência e sem paternalismos. "Insisto na orientação que venho adotando obstinadamente. A nossa estrutura deverá ser sempre enxuta, ágil, com o máximo de recursos aplicados nas suas atividades-fins, procurando não repetir os mesmos erros daqueles que nos antecederam nesses campos", disse o dirigente da CNT aos transportadores ao tomar posse.

Esconder a cabeça, feito avestruz, e ignorar sua força social, política e econômica são omissões que devem ser creditadas ao passado. O presente e o futuro, segundo Clésio de Andrade, estão comprometidos com avanços. "Vamos inserir definitivamente o transportador no debate dos grandes temas nacionais, para que nunca mais o nosso setor seja esquecido - pelo governo, pela mídia, pela classe política e pelos meios acadêmicos - sempre que se tratar de auscultar a vontade ou a opinião dos diversos setores do empresariado brasileiro", reforçou Clésio de Andrade aos empresários.

Em outras palavras, o transportador brasileiro está entrando numa nova era, de valorizar para ser valorizado e de atuar politicamente para ajudar a construir uma nação mais justa e mais digna.

O editor



A FEIRA QUE MOSTRA PRODUTOS PARA QUASE 1 BILHÃO DE USUÁRIOS

Mais de 90% das viagens no Brasil são feitas em cima de ônibus. Cerca de 1 bilhão de pessoas são movimentadas mensalmente, seja nos curtos, médios ou longo trajetos.

O ônibus, este campeão nacional de transporte, será tema da 1ª FetransRio, de 3 a 7 de outubro de 1995 nos pavilhões do RioCentro, no Rio. Fabricantes de chassis, carrocerias, componentes mecânicos, financeiras, bancos, fornecedores de serviços e sistemas vão mostrar seus avanços para um público composto de empresários e técnicos do setor de ônibus.

A FetransRio'95 tem caráter nacional e internacional. Vai receber compradores brasileiros e do exterior.

De 25 a 50 m² - R\$ 105,00 o m²
De 55 a 75 m² - R\$ 100,00 o m²
de 80 a 225m² - R\$ 95,00 o m²
acima de 230m² - R\$ 90,00 o m²

Pagamento até 3 de setembro

**RIO DE JANEIRO
MELHOR TRANSPORTE,
MELHOR QUALIDADE DE VIDA**

INICIATIVA:



ORGANIZAÇÃO:

TECHNI
bus
EVENTOS

APOIO:

Fabus
Anfavea
CNT
Simefre
NTU
Abrati

CARTAS

FORMA E CONTEÚDO

Queiram transmitir os nossos parabéns à toda sua equipe editorial, pois já na 1ª edição, após a aquisição de TM pelo Grupo Technibus, ficou muito evidente que não só foi melhorada a qualidade da revista, como também, principalmente, as matérias contidas na mesma.

MAURO SADDI

Presidente,

Associação de Concessionários Mercedes-Benz (Assobens)

São Paulo (SP)

Com relação ao editorial da edição nº 365 da TM, nós, leitores e colaboradores dessa tão importante revista, também temos plena certeza de que estamos EM BOAS COMPANHIAS e com os pés no futuro próximo, que, esperamos, seja promissor.

GARYTRANS TRANSPORTES LTDA.

São Bernardo do Campo (SP)

Recebemos a nova Transporte Moderno, de onde observamos o grande salto de qualidade e riqueza de seu conteúdo.

A equipe da Marcopolo São Paulo não poderia deixar passar esta oportunidade para cumprimentá-los e desejar-lhes muito sucesso.

EQUIPE MARCOPOLO

São Paulo (SP)

SUGESTÕES

Gostaria de parabenizar essa editora pela matéria publicada nas edições 361 e 364, de agosto e de dezembro de 1994, respectivamente, sobre as linhas de ônibus, com os títulos "Um marco interestadual" e "Batalha em mar de tranquilidade".

Gostaria de sugerir que fossem publicadas reportagens sempre que houvesse uma empresa vencedora e outra perdedora, para que os leitores pudessem conhecer quem venceu e quem perdeu a concorrência. Gostaria ainda de sugerir que fossem publicados os nomes de quem adquiriu ou vendeu empresa de transportes, para que ficássemos por dentro de quem detém o controle de certos monopólios dos transportes.

ARISTIDES SMANIOTTO

Rio do Sul (SC)

Peça Volvo pra sua safra não quebrar na estrada.



Exdaim

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE.

A melhor maneira de garantir os lucros de transporte da safra é usar peças genuínas em seu Volvo.

Quem investiu seu tempo na terra não vai querer, justamente depois de ter colhi-

do, que a safra quebre no meio da estrada. E você não vai querer perder o frete e a confiança do seu cliente. Por isso, equipe seu caminhão com as peças genuínas Volvo, elas são especialmente desenvolvidas para o seu veículo, com garantia de 12 meses sem limite de quilometragem. Colha os lucros do transporte da safra com peças genuínas Volvo. Você pode rodar tranquilo.

Infra-estrutura interessa à Anfavea



Silvano Valentino

Empossada no dia 10 de abril, a nova diretoria da Anfavea – Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores, que reúne 22 fabricantes, cujo faturamento conjunto foi de US\$ 16 bilhões em 1993, está disposta a contribuir para melhorar a infra-estrutura rodoviária e urbana do Brasil e solucionar problemas que, de alguma maneira, envolvam automóveis, ônibus ou caminhões, disse o décimo-sexto presidente da entidade, Silvano Valentino, representante da Fiat. “Certamente, nossas associadas serão convocadas para cumprir o papel de colaboradoras do país, como acontece em todos os outros países do mundo”, afirmou Valentino, engenheiro-mecânico formado pelo Instituto Politécnico de Turim. O Brasil produzirá neste ano 1,75 milhão de automóveis, caminhões e ônibus. Em 1998, quando terminar o mandato de Valentino, a produção terá ultrapassado dois milhões de unidades. A meta para o ano 2000 é de três milhões.

Passaredo no ar

Passaredo Transportes Aéreos é o nome da nova empresa regional, com sede em Ribeirão Preto (SP), que vai decolar no negócio da aviação regional. Pertencente ao empresário José Luís Felício, do setor rodoviário de passageiros, a Passaredo começa a operar em julho, inicialmente com um bimotor Brasília arrendado. Em agosto e em outubro chegarão dois aviões semelhantes, mas próprios, comprados com 80% de recursos da linha Finame.



Autorizada a voar no dia 17 de fevereiro pelo DAC – Departamento de Aviação Civil, a Passaredo comprou duas áreas centrais, em Ribeirão Preto e em São José dos Campos, para operações de *check-ins*. “O passageiro chegará ao aeroporto já desembarcado”, informa a empresa.

A Passaredo levou três anos até sair do papel. “De início, pensamos em fazer vôo *charter*, mas vimos que há muito campo para aviões para vencer médias distâncias”, diz José Luís Felício. “Vamos ligar, por exemplo, São José dos Campos ao aeroporto Pampulha, na capital mineira, um vôo de 55 minutos. Queremos ser uma alternativa para passageiros da cidade do interior da região sudeste”.

Wilson Sons na intermodalidade

O grupo Wilson Sons, tradicional agente marítimo fundado há 158 anos, criou a Wilport, com sede comercial em São Paulo, de onde administra 27 filiais e os terminais de carga nos principais portos brasileiros. A Wilport funde as atividades de transporte rodoviário, de terminais e de estiva do grupo. “Essa mudança integra um programa de reestruturação do grupo”, disse Walter Escobar, diretor Comercial da Wilport.

A Wilport foi apresentada ao mercado durante a Intermodal'95, em São Paulo.

Paccar, 3º do mundo

Representantes do terceiro maior produtor de caminhões pesados do mundo, o grupo Paccar, dos Estados Unidos, passaram os últimos dias reunidos com executivos da Volkswagen do Brasil. Assunto: o acordo entre as duas empresas para a comercialização, no mercado brasileiro, do caminhão Kenworth.

O grupo norte-americano, além da Kenworth, produz as marcas Peterbilt e Foden. Em 1994, a Paccar fabricou um total de 51 mil caminhões com peso bruto maior que 16 t.

A empresa registrou um crescimento de 21% sobre o ano de 1993, período em que montou 41 mil veículos.

	1993	1994	%
Grupo Mercedes	84.000	100.000	+ 19
Mercedes	43.000	48.000	
Freightliner	41.000	52.000	
Grupo Volvo	46.000	64.000	+ 39
Volvo	24.000	38.000	
WhiteGMC	22.000	26.000	
Grupo Paccar	42.000	51.000	+ 21
Kenworth	24.000	30.000	
Peterbilt	17.000	20.000	
Foden	700	1.000	
Grupo Renault	36.000	51.000	+ 19
Renault	16.000	18.000	
Mack	20.000	25.000	
Navistar	39.000	42.000	+ 8
Scania	23.000	31.000	+ 35
Hino	24.000	26.000	+ 8
Ford	20.000	24.000	+ 20
Grupo Man	20.000	20.000	-
Man	18.000	18.000	
Steyr	2.000	2.000	
Grupo Iveco	18.000	18.000	-
Iveco-Ford	13.000	13.000	
13.000			
Pegaso	5.000	5.000	

DNER anuncia obras

Tarcísio Delgado, diretor geral do DNER – Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, está reservando parte de sua agenda para compromissos com governadores, ocasiões em que costuma anunciar novas obras. No encontro com o governador Wilson Barbosa Martins, do Mato Grosso do Sul (MS), Delgado anunciou a liberação de R\$ 25 milhões para a recuperação de 1.500 km de rodovias e a finalização das obras até dezembro.

Comprimento questionado



Composições longas estão no alvo do DNER

Depois de mais de dez anos fornecendo Autorizações Especiais de Tráfego para composições de carga que excediam o comprimento regulamentado pelo Decreto 62.127/68, o DNER resolveu limitar as renovações, deixando as transportadoras expostas a multas e apreensões.

Há milhares de veículos que excedem os 18,15 m estabelecidos, afirma Alfredo Perez, conselheiro do Contran e diretor da NTC. Apesar da dificuldade de obter estatísticas, ele se reporta a dados conseguidos cinco anos atrás, quando foram registrados mais de cinco mil caminhões, para cargas divisíveis. "A frota, nessa situação, é muito grande para ser desconsiderada pelo órgão regulador", afirma.

Apesar de as razões da negação da autorização não serem claras para Perez, o diretor

da Divisão de Engenharia e Segurança no Trânsito do DNER, Emerson Rosendo Salgado, explica que as AETs só poderiam ser deferidas para cargas indivisíveis, conforme a Resolução 603. "Estamos cumprindo a lei", diz, sem esclarecer por que houve tantas autorizações até hoje.

Entre ponderações de ambas as partes, deve-se chegar a uma solução paliativa até a aprovação do novo Código Nacional de Trânsito, que determinará a regulamentação dos veículos fora das dimensões, e proibirá a fabricação e o licenciamento daqueles que as excederem. "Uma nova alteração do decreto original definirá temporariamente a situação", afirma Perez, ressaltando que a emenda terá o mesmo conteúdo que o novo Código trará para a matéria.

Frota passada a limpo

Há uma polêmica discussão sobre o montante da frota brasileira de caminhões. É lugar comum a citação de números que superam a marca de um milhão de unidades. Desde 1985, não há estatísticas oficiais. Até então, os dados eram retirados do registro da TRU – Taxa Rodoviária Única. Com a transformação do imposto em IPVA, as compilações saíram da esfera federal e se concentraram nos estados.

Um trabalho feito pela Scania do Brasil revela que a frota brasileira, em dezembro de 1994, era de 729.263 ca-

minhões (ver tabela abaixo). A montadora partiu de um levantamento feito em 1989 para mapear veículos de sua marca em operação. Graças a um trabalho criterioso, a empresa chegou a números totalmente diferentes dos até então tidos como reais.

Havia uma confusão no levantamento da frota de caminhões. Os números da TRU misturavam cavalos mecânicos e carretas entre os veículos de cargas. "Eles eram somados como unidades autônomas", diz René Perroni, gerente de Marketing da Scania.

FROTA BRASILEIRA DE CAMINHÕES (em dezembro de 1994)

Categoria	Unidades	%
pesados	133.249	7,15
semipesados	187.733	8,63
médios	216.307	11,33
leves	191.974	7,65
total	729.263	8,90

Fonte: Marketing Scania

Parceria no mar

A Transroll, um dos maiores armadores brasileiros, e a inglesa Sea Land, considerada a maior empresa marítima do mundo, firmaram acordo operacional, anunciado por Richard Klien, presidente da Transroll, durante o Intermodal'95, evento sobre o transporte multimodal, realizado de 5 a 7 de abril em São Paulo. O acordo envolve US\$ 200 milhões anuais e estabelece frequências semanais nos principais portos do Brasil e do norte europeu, com seis novos navios oferecendo espaço sob bandeira brasileira para carga containerizada e veículos roll-on/roll-off.

Ita terá mais aviões

No mês de julho, mais dois aviões cargueiros serão incorporados à frota da Ita, a empresa do grupo Itapemirim dedicada ao transporte aéreo. São dois Boeing 727-200, com capacidade para doze paletes. Os quatro outros aparelhos são Boeing 727-100, para nove paletes.

A Ita, que tem sua base no aeroporto Viracopos, em Campinas (SP), atende com seus cargueiros as seguintes localidades: Manaus, Recife, Salvador, Porto Alegre, Rio, Montevideu e Buenos Aires.

FHC incentiva hidrovias

Em sua primeira entrevista coletiva depois que assumiu o governo, no dia 16 de fevereiro, o presidente Fernando Henrique Cardoso respondeu a uma única pergunta sobre transportes. Disse que já foi dada muita ênfase ao transporte rodoviário, e que está corrigindo isso. "Já existe hoje todo um mecanismo de transporte hidroviário, que tem de ser ampliado porque é um meio barato e as obras são ainda mais baratas. Estamos preparando os investimentos nessa área – eles têm de ser feitos em parceria com o capital privado, e estamos tomando as medidas necessárias para isso." O presidente citou a navegação na bacia Tietê-Paraná, no Rio Paraguai, para trazer as mercadorias da Bolívia, passando pelo Paraguai, para que não haja necessidade de construir eclusas em Itaipu, até o Rio da Prata, a potencialidade da bacia amazônica e a região de Tocantins. Definiu o Porto de Suape como muito importante para fazer a ligação com o Rio São Francisco. "Os projetos estão sendo preparados", acentuou. "A orientação do governo é decididamente no sentido de apoiar esse tipo de transporte."

Massari põe furgões em linha

Apesar de algumas nuvens adversas ao crescimento econômico estarem desportando no céu, a Massari mantém sua decisão de retornar ao segmento de furgões e tanques, abandonado desde há cerca de 15 anos. Reinicia agora uma linha de produção específica para esses produtos.

Praticamente sozinha na fabricação de contêineres para telecomunicação, e também atuando no setor de implementos especiais, essa empresa de 52 anos pretende preencher uma lacuna existente no atendimento da demanda de furgões, sentida no longo prazo

de entrega que as fabricantes estão dando aos clientes. "Nossa meta é a entrega num prazo máximo de 15 dias", diz Walter S. de Macedo Jr., coordenador de Vendas e de Marketing da empresa. Os tanques poderão demorar até vinte dias para chegar até o cliente.

A produção em série deverá concluir quarenta unidades/mês de boxes de alumínio, negociados, com uma garantia de fabricação de um ano, por uma rede de representantes que será criada em nível nacional, com foco principal no Estado de São Paulo.

Além da redução do prazo de entrega, outro atrativo que a Massari oferecerá aos clientes é

o preço. "Partimos dos preços do mercado para adequar nossos custos de produção", afirma Macedo, garantindo valores competitivos com as marcas atualmente em comercialização. O homem de marketing da fabricante adianta que esse método de equilíbrio entre



Massari: produção em série para atrair clientes

preço e custo, praticado por muitas empresas japonesas, tem base na otimização do processo produtivo. Um exemplo disso é a intenção de reduzir em até 50% o tempo de fabricação de um produto, gerando assim um considerável aumento da produtividade.

Linhas interestaduais aguardam definição

Os contratos de permissão para operação das linhas rodoviárias interestaduais, entregues pelas transportadoras no início do ano para o órgão concedente, o DTR – Departamento de Transporte Rodoviário, ainda não estão sacramentados. Segundo o diretor-adjunto do Departamento, Israel de Oliveira, a nova Lei das Concessões trouxe variáveis que poderiam modificar o rumo que até então estava sendo dado às relações entre as empresas e o poder concedente. Com a idéia inicial de reformular a relação formal em concessões em vez de permissão, o DTR poderá acabar

optando pela segunda forma. "Mas temos de analisar o texto da lei com cuidado antes da decisão", diz Oliveira.

Ao definir as concessões como relações que são obrigadas a se enquadrarem no item de reversibilidade dos bens, ao fim do contrato, por exemplo, há que se analisar o impacto disso no caso dos transportes, diz Oliveira. Outra questão polêmica é a avaliação de financiamentos pelo contrato de concessão. "Como o texto foi elaborado para serviços e obras, há itens que podem ter interpretações variadas", afirma.

NTC inicia serviço eletrônico de negócios



Cotação de preços por computador

O projeto é ousado. Em um ano e meio, a NTC pretende oferecer aos seus associados um processo completo de comercialização de equipamentos, peças e serviços através de um microcomputador. O transportador fará cotação de preços, fechará o negócio e poderá contratar um financiamento.

Batizado de NTC Shopping Eletrônico, o sistema já começou a funcionar com a cotação de preços, em nível nacional. Com adesão gratuita, o transportador pode ter acesso ao

banco de dados desse *shopping* através de um microcomputador a partir do modelo 2.86 e de um modem comum de informática. A instalação do *software*, desenvolvido pela Verdados Tecnologia de Informação, é seguida de treinamento sobre a maneira de utilizar os dados do sistema na transportadora interessada.

Os produtos são cadastrados com preço. Segundo N. Adriano, diretor da NSA Eventos Promoções e Serviços, contratada da NTC para coordenar o *shopping*, a intenção é conseguir 300 fornecedores e 150 empresas compradoras no sistema, em seis meses. Daí, o serviço passará para a segunda fase, onde representantes poderão anunciar sem o preço. A partir disso, instituições financeiras que já se interessaram, como o Banco Sogeral e o Dibens, oferecerão as suas modalidades de créditos diretamente na tela de micro de seus clientes, completando a rede de negócios, da cotação até a venda final.

S10 chega com boas credenciais

A picape S10, que a General Motors lançou no mercado brasileiro em março, é um veículo de trabalho e de lazer: tem uma caçamba com capacidade média para 800 kg e uma cabine que se assemelha à dos automóveis.

Entre as novidades apresentadas pela S10, algumas são destacadas:

1 o estepe é guardado sob o assoalho da caçamba, o que desestimula o furto e abre mais espaço para carga. Para retirar o pneu, há um mecanismo que facilita a operação;

1 a tampa traseira da caçamba é removível: basta abri-la em cerca de 30 graus e puxá-la para cima. A remoção facilita o carregamento com empilhadeiras ou com outro tipo de equipamento de manuseio;

1 outra inovação, em termos de veículo comercial brasileiro, é a introdução do sistema de injeção eletrônica de combustível. Assim, o motor OHC, de 2,2 litros, 4 cilindros, 106 cv



S10: preço atraente e uso múltiplo

de potência a 4.800 rpm e torque de 19,2 kgf.m a 2.800 rpm, vem equipado com sistema ponto central AC Rochester EFI de 16 kbytes, o mesmo já adotado no Monza e Kadett.

1 outro destaque é o sistema de freios ABS, equipamento de série na versão luxo e opcional na versão *estândar*.

A S10 custa R\$ 15.990 na versão *estândar* e R\$ 18.225 no modelo *luxo*. Em outubro, será lançada a S10 diesel, com motor Rover.

Há uma febre nos EUA por veículos multiuso do tipo da S10. Esse modelo de picape, mais as chamadas vans, minivans e utilitários esportivos representam 43% de toda a produção norte-americana de veículos. "Essa tendência veio para ficar, tanto quanto os jeans e os tênis, nada tendo a ver com manias passageiras como o bambolê e as calças boca-de-sino", garante Karl Ritter, diretor de Marketing/Trucks da Divisão Chevrolet da GM Co.

GM dá força ao caminhão



Lélio Salles Ramos

Apagadíssima desde a década de 70, a General Motors, que hoje abarca menos de 5% do mercado brasileiro de caminhões, decidiu investir no setor: nomeou, para diretor da área, Lélio Salles Ramos, ex-gerente de Marketing da Ford do Brasil, responsável pelo lançamento do cargo, e ex-diretor da Maxion, fabricante de motores diesel.

"O Lélio é o responsável pelo planejamento geral da área. Caberá a ele definir veículos e nomear a rede; enfim, será ele o condutor do processo", disse André Beer, vice-presidente da GM.

A reentrada da GM no mercado de caminhões está se fazendo pela vontade de Mark Hogan, presidente da empresa. É conhecida a franca simpatia de Hogan pelo mercado de veículos de cargas, um segmento onde atuou como executivo nos EUA.

Está acertado que a empresa nomeará uma rede específica para atuar na revenda de caminhões. A GM está convencida de que, se quiser participar desse mercado, terá de manter concessionários que "pensem, vivam e durmam caminhão".