

# transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL - ANO 23 - N.º 260 - SETEMBRO, 1985 - Cr\$ 10.000



## AS MAIORES DO TRANSPORTE



Empresário  
Camilo Cola

**A Itapemirim  
avança na carga**

**Volvo esquentou a linha  
com o "Intercooler"**



**TRANSPORTADORA VOLTA REDONDA S.A.  
TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL**

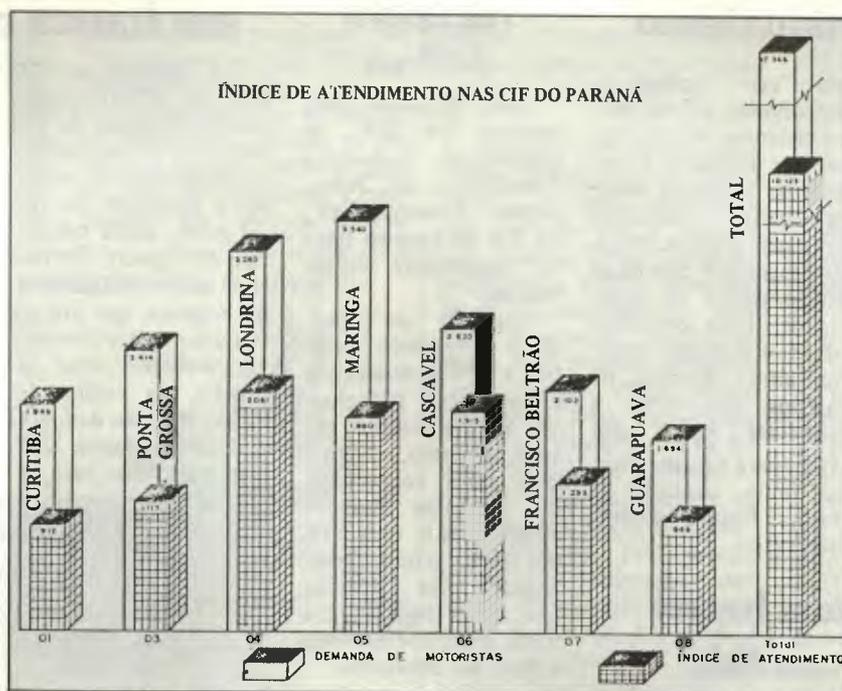


MATRIZ: Rua Curuçá, 1804  
TEL.: (011) 291-0211 TELEX: (011)  
25136 - 35787 - 37910 - TRVRBR

## Soja provoca aumento de 290% nos fretes

A safra de soja impulsionou para a estratosfera os fretes de carreteiros no Paraná. Segundo relatório da Secretaria de Transportes, a tarifa média por tonelada/quilômetro contratada nas oito centrais de fretes do Estado aumentou de Cr\$ 33,61 em junho de 1984 para Cr\$ 131,20 em junho de 1985. Uma elevação, portanto, de 290%. Os aumentos maiores ocorreram em Cascavel (330%), Londrina (303%) e Maringá (303%).

A tarifa já supera os custos operacionais. Em maio, quando o frete médio foi de Cr\$ 133,46, o custo total por tonelada/quilômetro de um Mercedes Benz L-1113 rodando 7 000 km, segundo cálculos de TM, não ultrapassava Cr\$ 121,37. Hoje, o autônomo gasta com óleo diesel apenas 27,58% do frete e sua



remuneração supera os custos variáveis em 67%. Situação oposta à de um ano atrás, quando o diesel consumia 50% do frete. Este, por sua vez, mal cobria os custos variáveis.

A eficiência das centrais aumentou bastante. No trimestre abril a junho, elas atenderam 10 123 transportadores, ou 57,6% dos 17 566 motoristas que procuraram seus serviços. A to-

nelagem de carga comissionada atingiu 168 868 t, 10,2% a mais que no segundo semestre do ano passado. Essa tonelagem, no entanto, representou apenas 13,4% da carga ofertada.

## Vale-transporte ajudará a combater a violência

Um dos reflexos da implantação do vale-transporte em São Paulo deve ser a diminuição da violência nos ônibus urbanos. Esta é a opinião das empresas de transporte coletivo da capital paulista, pois o vale-transporte deverá reduzir em 34% o dinheiro vivo em circulação nos ônibus.

Para os empresários,

se os passes forem resgatados pela operadora em 24 ou até mesmo 48 horas, o impacto financeiro será perfeitamente suportável. No caso de São Paulo, em particular, o resgate deverá ser feito com rapidez, uma vez que a CMTC já acumulou experiência com os passes comuns, pagos de um dia para o outro.

## Carris Portoalegrense pede socorro à EBTU

A Carris Portoalegrense pretende conseguir ainda este ano de Cr\$ 6 a 7 bilhões de sua acionista EBTU, para renovar 50% da necessidade atual de sua frota. "Sem esses recursos", diz o Diretor-Pre-

sidente Marco Antônio Damin, "teremos condições de adquirir apenas três veículos, em vez dos cinquenta que necessitamos para renovar a metade do que deveríamos".

## Ford Cargo vende bem nos dois meses de estréia

Durante os primeiros cinquenta dias de comercialização do novo Cargo — 30 dias de julho e 20 de agosto —, a Ford colocou exatas 319 unidades no mercado interno, 173 delas somente no mês de agosto. Os levantamentos, segundo a empresa, são preliminares, mas, assim mesmo, dão uma idéia da aceitação do novo caminhão Ford. Basta comparar: a Mercedes vendeu, em junho

passado, exatas 581 unidades de seus modelos 1313 e 1513, concorrentes mais diretos do Cargo.

Em meados de agosto a Ford fez, também, um embarque experimental de 34 unidades para os Estados Unidos. Vale lembrar que a empresa planeja vender de 1 700 a 2 000 unidades para os EUA e Canadá até fevereiro de 1986.



## Vale deve favorecer as empresas

O Sindicato das Empresas de Transporte Urbano de São Paulo, Transurb, fez uma avaliação do vale-transporte e chegou a conclusão que a sua implantação poderá favorecer o setor. A análise, feita pelo professor Jether de Abreu, consultor econômico da entidade, concluiu que, embora a proposta seja neutra, em relação ao número de passageiros transportados, poderá permitir, finalmente, reajustes de tarifa baseadas em critérios estritamente técnicos. Diz ele que "as prefeituras sempre alegam o agravamento dos custos do usuário de baixa renda para não conceder o reajuste real". Agora, porém, os empresários esperam que não mais sejam usados os critérios político-eleitorais.

De acordo com os cálculos do sindicato, o vale-transporte deverá beneficiar 34% dos deslocamentos feitos por ônibus na cidade de São Paulo. Ou seja, 50% dos deslocamentos residência-trabalho ou vice-versa, que somam 68% do total de viagens. Com base em dados extraídos da Relação Anual de Informações Sociais — Rais, mais de 30% da mão-de-obra ativa será beneficiada.

Em termos globais, Jether de Abreu prevê um dispêndio, por parte das empresas, em torno de Cr\$ 2 trilhões anuais com a concessão do vale, isto se ele se estender a toda economia. O impacto, porém, não será grande, segundo o técnico, "porque toda essa despesa será dedutível".

## Ritmo da Cacex na nova república continua lento

Decididamente a “nova república” ainda não conseguiu sintonizar seu ritmo com o entulho que restou do governo passado. Enquanto o ex-presidente do BNDES, Dilson Funaro, fala de liberdade e crescimento industrial, um velho e conhecido homem da Cacex, continua satisfazendo seu ego segurando guias de importação.

Formado na escola da burocracia — com

um “erre” apenas — desconhece, até mesmo, a existência dos contratos do BEFIEIX e, no caso da indústria automobilística, continua soltando as guias mês-a-mês e sempre depois de muito choro do negociador. Nesse sonolento ritmo, a indústria continua sendo obrigada, na maioria das vezes, a embarcar peças por avião, para não paralisar sua linha, pagando, é claro, fretes sempre mais caros.

## Gráfica da Trans Invest poderá ser vendida

Fracassou a última chamada de capital da gráfica Trans Invest, controlada por transportadores ligados à NTC. Como se sabe, o empreendimento, embora tenha saído do vermelho, está às voltas com um imenso passivo. O presidente da empresa Attilio Giacomelli não descarta a possibilidade de vender a gráfica. Já há um candidato — o empresário Camilo

Cola. Mas, Cola só quer comprar máquinas (duas Katu). E a Trans Invest quer vender a gráfica montada. Desfazendo-se do seu único empreendimento sobrevivente, a Trans Invest pensa em adquirir participação minoritária em empresas rentáveis, desistindo de gerir seus próprios negócios. Será essa a estratégia futura — se sobrar dinheiro para tanto.

★★★★★

O “X 15 Carajás”, veículo a diésel da Gurgel Indústria e Comércio de Veículos, não terá autorização para licenciamento do Conselho Nacional de Trânsito enquanto não provar que o projeto foi aprovado pelo Conselho de Desenvolvimento Industrial do Ministério da Indústria e do Comércio. A empresa pediu autorização ao Contran para licenciamento, que exigiu prova da aprovação do CDI. Somente depois disso, o Contran voltará a examinar o pedido.

★★★★★

A CMTC assinou contrato para compra de 350 ônibus Padron, no valor de Cr\$ 133 bilhões. Deste total, 70% será financiado pelo Finame e os 30% restantes de recursos próprios. As cláusulas de pagamento prevêem um ano de carência e quatro para amortização. Os novos ônibus, que começarão a circular daqui a noventa dias, serão encarroçados pela Marcopolo, (os 210 Scania) e pela Caio, (os 140 com chassi Volvo). Os padron terão capacidade para 105 passageiros sentados e em pé.

## CTC-Rio recupera ônibus

Sem dinheiro para renovar sua frota de quinhentos ônibus a Companhia de Transportes Coletivos-CTC, do Rio de Janeiro trata de reconstruir velhos ônibus.

Segundo seu presidente Heródoto Campos, a CTC já recuperou e encarroçou 125 chassis Mercedes-Benz em suas oficinas. Agora, uma nova encomenda de trezentos Padrons sobre chassis recuperados estão sendo encarroçados pela Ciferal e pela Santa Matilde, e a meta é recuperar toda a frota até dezembro.

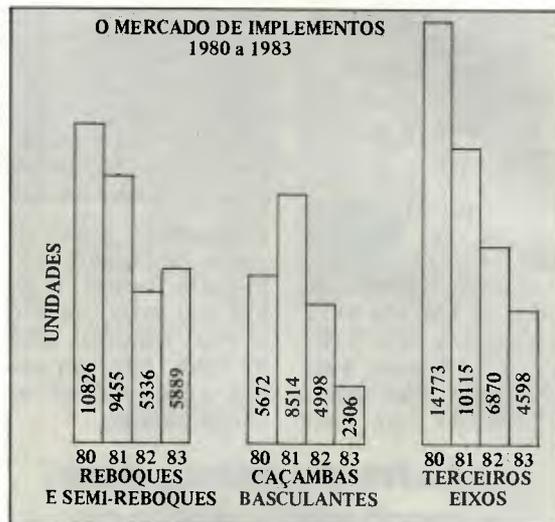
Com isto, a CTC está fazendo uma substancial economia. “A cotação da fábrica que recebemos era de Cr\$ 250 milhões. Mas, com a recuperação e fornecimento dos chassis, estamos reencarroçando todos os ônibus por Cr\$ 125 milhões e prolongando sua vida útil em mais cinco anos”, afirma Heródoto Campos.

Para 1986, a meta é adquirir cinquenta novos micro-ônibus, que irão operar nas linhas de Santa Teresa, e cem ônibus articulados, que ligarão o metrô de Botafogo ao Leblon, com paradas em estações climatizadas, segundo o projeto do arquiteto Jaime Lerner.

A renovação da frota, segundo o presidente da CTC, vem permitindo uma substancial redução dos custos de manutenção. A empresa, que antes dependia em 75% de subvenções do Governo estadual, já esta recebendo apenas 25%, e deverá chegar ao final do Governo mostrando equilíbrio entre receita e despesa.

## O setor de carroçarias em franca recuperação

As estatísticas oficiais da ANFIR (Associação Nacional de Fabricantes de Implementos Rodoviários), relativas à produção do ano de 1984, ainda não foram divulgadas. Estima-se extra-oficialmente, no entanto, que nos reboques e semi-reboques, carros-chefes dessa indústria, as vendas tenham atingido de 6 800 a 7 000 unidades. Definitiva, ou não, essa expectativa dá mostras de revitalização e, quase, recoloca os encarroçadores de volta aos níveis de 1980, quando foram vendidos 10 826 reboques e semi-reboques (veja gráfico). Nesse ritmo, segundo informação também extra-oficial de fonte da ANFIR, em 1985, essa indústria poderá chegar fácil aos 8 mil reboques e semi-reboques vendidos.



## Novas balanças serão instaladas no Sudeste

O Departamento Nacional de Estradas de Rodagem-DNER vai desapropriar várias áreas à margem de rodovias para instalação de 16 novos postos de pesagem, em Minas, Rio de Janeiro e Espírito Santo. Quatro delas serão instaladas no Espírito Santo, oito em Minas e quatro no Rio de Janeiro (veja tabela abaixo).

AS NOVAS BALANÇAS		
Rodovia	(BR e trecho)	Quilômetro
101-ES	Safrá - Vitória	391
101-ES	Vit. - Bifurcação BR-101/262	14
101-ES	Vitória - Linhares	249
101-ES	São Mateus - Linhares	136
116-MG	Caratinga - Gov. Valadares	488
040-RJ	Rio de Janeiro - Petrópolis	3
116-RJ	Rio de Janeiro - São Paulo	54
393-RJ	Três Rios - Além Paraíba	35
116-MG	Leopoldina - Além Paraíba	161
040-MG	Carandá - Barbacena	311
262-MG	Araxá - Estalagem	342
050-MG	Uberaba - Uberlândia	494
116-MG	Teófilo Otoni - Itambacuri	674
153-MG	Frutal - Entronc. c/a BR-365	71
116-RJ	Barra Mansa - Resende	139
381-MG	Pouso Alegre - Campanha	366

# Entre nesta placa.



## Ela faz economia. Esteja onde estiver.

Esta placa identifica o Sistema Tortuga de Recapagem a frio.

Um sistema que proporciona uma redução extraordinária no seu custo por quilômetro rodado.

Trocando em miúdos, você terá sempre maior quilometragem pela banda de rodagem mais larga, com sulcos mais profundos, maior área de contato com o solo, mínimo desgaste, composto mais compacto, maior estabilidade, e muitas outras vantagens.

É segurança, rapidez e real economia.

Quando você encontrar esta placa na porta de qualquer vulcanizadora, pode entrar e confiar. É gente de puro bom senso.



ARTEFATOS DE BORRACHA RECORD S/A.  
Quem roda mais, ganha mais.

Fábrica e Escritório:  
Rua Alberto Klemtz, 441 - Fone: (041) 248-1133  
Caixa Postal 2392 - Telex: (041) 5773 - TORT  
80.000 - Curitiba - Paraná

*S. Cantarino*

**Toda a linha de produtos para reforma de pneumáticos.**

## Surge a Associação de Recauchutadores

Acaba de ser fundada a Associação Brasileira de Recauchutadores, ABR, reunindo, inicialmente, trinta associados. A nova entidade nasce com o objetivo de promover o desenvolvimento técnico da categoria e iniciar uma atuação política, visando a defender os interesses da classe. A associação, porém, não terá preocupação com a comercialização ou fixação de preços.

Segundo o primeiro presidente da ABR, Alberto Veras Carapeba, diretor da Tyresoles do Ceará, a associação é uma evolução do segmento no Brasil, seguindo os mesmos moldes das já existentes no exterior, como a ARA, *American Retradere* As-

sociation, e a NTA, *National Tyres Association*, americanas. A primeira iniciativa será a edição de um boletim mensal de informações técnicas, enquanto, paralelamente, serão feitos contatos de intercâmbio com associações estrangeiras, com a organização de viagens tecnológicas ao exterior. A primeira levará uma delegação à feira de Hannover.

A principal preocupação da ABR, po-



Alberto Veras Carapeba

rém, será a de promover o aumento da credibilidade do setor, com a obrigatoriedade do oferecimento de garantia pelos serviços prestados pelas associadas, as quais terão à disposição um selo de identificação. "Isto porque", explica Carapeba, "dos 1 700 recauchutadores do país, mais de 90% não é confiável".

A associação, que cobrará 10 ORTN mensais dos filiados, tentará, também, criar uma "reserva de mercado", como já estão fazendo os retificadores. Além disso, há intenção de formar um *lobby* que procurará barrar a entrada de multinacionais e fabricantes no mercado, como acontece com a Michelin na Europa.

## Baixam os estoques de chassis

Devido à recente greve da indústria automobilística, os fabricantes nacionais de carroçarias para ônibus encerraram o mês de junho com uma queda de 30,3% no número de chassis em estoque nos seus pátios, em relação ao ano passado.

Para Cláudio Regina, presidente da Fabus Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus, o setor nunca esteve numa situação tão ruim, pois, "quando a indústria pensava que ia crescer, ela está mais estagnada do que nunca". Comparados com o mês de janeiro (655 unidades), fevereiro apresentou queda de 14,5% (560 unidades); março, de 31,6% (448); abril, de 48,1% (340); maio, de 50,5% (322) e junho, de 54,3% (apenas 299 chassis).

## Agora é a vez da rodovia dos oitocentos dias

Rio Branco é, hoje, uma capital isolada do resto do país. Na seca, os rios baixam, dificultando a navegação fluvial e prejudicando o abastecimento de combustíveis. Durante a época das chuvas, a precária rodovia Porto Velho-Rio Branco torna-se intransitável. O DNER admite que a estrada apresenta "deficiências generalizadas de greides, drenagem e revestimento primário". Como no seu piso, predomina a argila, o tráfego acaba consideravelmente prejudicado.

O resultado é o brutal encarecimento dos produtos consumidos no Acre. O frete entre Porto Velho e Rio Branco chega a custar o dobro da tarifa entre São Paulo e Belém, embora a distância que separe as duas últimas seja seis vezes maior.

Para romper esse isolamento, o ministro dos Transportes Affonso Carmargo acaba de anunciar a "rodovia dos oitocentos dias" (úteis). Se tudo correr conforme

os planos, dentro de 32 meses (isto é, no início de 1988), os 502 km que separam Porto Velho de Rio Branco estarão completamente alargados e pavimentados. O trecho, na verdade, um prolongamento da BR-364, vai ganhar também novas pontes e melhoramento no sistema de balsas do rio Madeira.

As obras, contratadas dias 30 de julho com sete empreiteiras (veja quadro) vão custar US\$ 146,7 milhões. Desse total, o BID participará com US\$ 58,5 milhões e o DNER entrará com US\$ 88,2 milhões. O DNER aplicará ainda mais US\$ 10 milhões em trabalhos de proteção ambiental e US\$ 11,6 milhões em gastos financeiros e supervisão do projeto.

O cronograma financeiro prevê despesas pequenas este ano (US\$ 14,4 milhões). Em 1986 e 87, porém, os desencaixes atingirão US\$ 44,2 milhões por ano, para reduzirem-se a US\$ 22,31 milhões no final da obra, em 1988.

## Lei paulista contra cinto de segurança pode cair

No Estado de São Paulo, o motorista pode ser multado por não usar o cinto de segurança na via Dutra. Na Anhanguera, a poucos quilômetros de distância, porém, o motorista não será apanhado pela Polícia Rodoviária, caso não amarre o cinto. Isso, em consequência da recente lei estadual 4628, em vigor desde 11 de julho, que dispensou o uso do cinto de segurança nas estradas e vias urbanas paulistas. O governador Franco Montoro deixou passar o prazo para aprovar ou vetar a lei, de autoria do deputado Néfi Tales. Por isso, ela foi promulgada pelo presidente da Assembléia Legislativa, deputado Luiz Carlos Santos.

Na área federal, continua em vigor a disposição do Contran que exige o cinto, ao menos nas rodovias. Nas cida-

des, o Contran suspendeu por prazo indeterminado a execução da norma, preferindo, antes de multar os infratores, detonar campanha nacional de conscientização dos motoristas sobre os benefícios do equipamento.

Ao tomar conhecimento da lei paulista, o Contran pediu um parecer à Assembléia Jurídica do Ministério da Justiça, sobre a constitucionalidade da medida. Alguns juristas sustentam que a legislação estadual e municipal não pode contrariar as normas federais sobre trânsito. O precedente do Supremo Tribunal Federal é favorável à tese, pois já "derrubou" a lei paulista que fixou em 100 quilômetros/horários a velocidade máxima nas estradas, superpondo-se à norma do Contran que limita a 80 km/h a velocidade máxima.

A DIVISÃO DO BOLO

Empreiteira	Trecho/Extensão (km)	Valor dez/84* (Cr\$ milhões)
DOC/MEX - 4º BEC	Porto Velho-km 30/30	8 752
CEESA - Const. de Estradas e Estruturas S.A.	Km 30-Rio Caracol/47,3	13 798
Construtora Tratex S.A.	Rio Caracol-Igarapé/78,3	17 636
CCO - Construtora Centro Oeste S.A.	Igarapé-Abunã/68,2	15 443
CR - Almeida S.A.	Abunã-km 321,8/98,0	40 373
EBEC - Engenharia Brasileira de Construção S.A.	Km 321,8-km 411,8/90,0	37 097
Construtora Mendes Júnior S.A.	Km 411,8-Rio Branco/89,8	36 100
Totais	Porto Velho-Rio Branco/601,6	169 199

Fonte: Ministério dos Transportes

ESTE É O SIMBOLO  
DA QUALIDADE E DO  
ATENDIMENTO.



**MICHELIN**

**5 vezes  
melhor!**

1. **MAIS QUALIDADE** - Feito pelo inventor e primeiro fabricante de pneus radiais do mundo.
2. **MAIS QUILOMETRAGEM** - Mais rendimento seja qual for o caso. Michelin só fabrica pneus radiais.
3. **MAIS ECONOMIA** - O pneu Michelin consome menos combustível.
4. **MAIS RESULTADOS** - 5 tipos diferentes cada um bem adaptado ao seu trabalho.
5. **MAIS ATENDIMENTO** - É distribuído por especialistas que também conhecem há muito o seu veículo.



o amigo do motorista

**MICHELIN**®

# ATUALIDADES

## Petrofertil assina dois contratos para poupar diesel

Para economizar cerca de 5,5 milhões de litros de combustível por ano, a Petrofertil assinou, em Belo Horizonte, dois contratos, através de suas empresas controladas - Goiásfertil e Fosfertil -, com a Rede Ferroviária Federal, Companhia Vale do Rio Doce e Fepasa, no valor de US\$ 85 milhões, para o transporte de rocha fosfática e enxofre, pelo prazo de cinco anos.

Muita coisa vai mudar, agora. O contrato com a Goiásfertil determina o transporte pela Rede de cerca de 480 mil t de rocha fosfática (base úmida) por ano, desde o complexo industrial de Catalão (GO) até Nova Era (MG). Daí, seguirão pela Vale do

Rio Doce até o porto de Tubarão e, de lá, por via marítima até Imbituba (SC), onde se localizam as instalações da ICC - Indústria Carboquímica Catarinense, do Grupo Petrofertil.

Este contrato vai representar uma economia de combustível da ordem de 4,0 milhões de litros ano, ou, em valores de hoje, US\$ 1,5 milhão.

Já o contrato com a Fosfertil, vai viabilizar o transporte de 350 mil t anuais de enxofre, em sentido inverso. De Tubarão Nova Era, o produto será transportado pela CVRD. Daí, seguirá até Uberaba, no Triângulo Mineiro, pela RFF. No último percurso, Uberaba-Aramina será utilizada a Fepasa.

\*\*\*\*\*

O Seticesp (Sindicato das Empresas de Transporte Interestadual de Carga do Estado de São Paulo, mudou sua sigla. Passa a chamar-se SETCESP, sem o "i", de Interestadual. A mudança não facilita a leitura mas deixa de discriminar as empresas não interestaduais e, assim, o quadro de associados deverá crescer.

\*\*\*\*\*

A Secretaria dos Transportes do Estado de São Paulo tem idéia de desburocratizar a aprovação de tremi-nhões para as estradas paulistas. Para isso, já convocou reuniões com técnicos das montadoras. Eles acham que o exemplo poderia ser seguido também pelo DNER nas estradas federais.

## Orçamento de 86 destina 10,3% aos Transportes

Em recente entrevista a uma rede de televisão o ministro Affonso Camargo revelou "ter a impressão de estar entrando numa casa desarrumada" quando assumiu o Ministério dos Transportes. No mesmo programa Camargo, reforçou a prioridade e meta de recuperar 6 mil quilômetros de estradas no ano que vem. Parece que verbas é que não faltam ao Ministério.

De fato, o orçamento federal de 1986 reserva Cr\$ 67,58 trilhões (10,3% dos dispêndios) ao setor. Os recursos destinados à recuperação da malha rodoviária aumentaram em 92% e os reservados ao transporte urbano subiram 31,7% (em cruzeiros reais).



Mesmo assim, pode ser pouco. A Secretaria do Planejamento trabalhou com uma modesta taxa de inflação de 140% ao ano. E já há quem veja no programa do DNER para restaurar 12 mil quilômetros de rodovia em péssimo estado "mero paliativo". Esta é, pelo menos, a opinião do presidente do Sindicato da Construção Pesada de Minas, Reynaldo Nunes Ferreira.



**APF**

## APF - Apolinário Equipamentos

Sempre na vanguarda Tecnológica.



- Furgões Cargo-Van
- Furgões Especiais
- Basculantes
- 3º eixo
- 5ª roda
- Guinchos
- Caixas coletoras
- Poliquindastes, etc...

**APF**

APOLINÁRIO EQUIPAMENTOS  
INDUSTRIAIS LTDA.  
Travessa Afonso Meira, 50  
Fone: 441-9500 - CEP 09500  
São Caetano do Sul - SP

## DESMONTADORA HIDRÁULICA PARA PNEUS DE CAMINHÕES

A moderna técnica aplicada na montagem e desmontagem de pneus 7.00 - 16 até 13.00 - 24.



Mod. DPH-700

Montada sobre rodas  
facilitando sua locomoção.

SOLICITE DEMONSTRAÇÃO

Emeb da Brasil Ltda



Rua Barata Ribeiro, 345  
Caixa Postal 118 CEP 13300  
Itu - SP. Fone: (011) 409-1921  
Telex: (011) 35516 EEBL-BR

# **A tecnologia Goodyear avança: finalmente um pneu que tem algo a menos.**

O novo Unisteel G-291 é o 1º radial sem câmara do Brasil. Ele une as características que já faziam do G-291 com câmara o radial mais avançado do Brasil às vantagens de um pneu sem câmara.

A câmara a menos significa peças a menos e menos paradas por furos. Peças a menos significam peso a menos. Paradas a menos significam menos atrasos.

Tudo isso junto significa maior capacidade de carga útil, maior estabilidade, melhor dirigibilidade e menor custo por quilômetro rodado.

Com algo a menos que os outros, o Unisteel G-291 sem câmara consegue trazer muito mais benefícios para você.

## **GOODYEAR**

**Lider mundial na tecnologia de pneus.**

## **Novo Unisteel G-291. O 1º radial que não tem câmara para encher.**



Preencha este cupom e remeta para a Goodyear do Brasil - Departamento de Marketing de Pneus  
Caixa Postal 1424, São Paulo.

Nome \_\_\_\_\_  
Cargo \_\_\_\_\_  
Empresa \_\_\_\_\_  
Endereço \_\_\_\_\_  
CEP \_\_\_\_\_

- Sim, quero receber a visita de um inspetor de frotas da Goodyear.
- Sim, quero receber material informativo sobre o Unisteel G-291 sem câmara.



## Caminhões Volvo e R-112 da Scania ganham "intercooler"

A Volvo demorou um pouco, mas, finalmente, incorporou o "intercooler" a toda a sua linha de caminhões. A Scania reagiu e já oferece essa econômica opção também para a linha dos R-112. **Página 15.**

## Itapemirim investe em terminais e lucra com a carga

O grandioso terminal de Guarulhos abriu as portas do lucro e do crescimento para a Viação Itapemirim. Com excelente desempenho, a empresa foi a mais lucrativa do setor de carga. **Página 22.**



### E mais...

Já há cargas de sobra, mas faltam caminhões	47
Rodoviário de passageiros entra nas encomendas	54
Transportadores urbanos reclamam das tarifas	62
Afretamento e turismo volta a investir em frota	68
As ferrovias já ganham dinheiro com a carga	72
Setor marítimo paga pelos erros do passado	77
O aumento das passagens tira aviação do vermelho	80

### Seções

Atualidades .....	3
Cartas .....	12
Mercado .....	84
Produção .....	88
Últimas notícias.....	89



## O desempenho das quinhentas maiores do transporte

Pela décima-primeira vez, TM revela o desempenho financeiro das quinhentas maiores operadoras e indústrias ligadas a todas as modalidades de transporte, grupadas setor por setor. **Página 31.**



Capa: Camilo Cola  
no terminal de Brasília  
Foto: Silas Vilarins - J. Brasília



Diretores: Neuto Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi, Vitu do Carmo.

## transporte moderno

### REDAÇÃO

Diretor Editorial: Eng.º Neuto Gonçalves dos Reis  
Redator chefe: Eng.º Pedro Bartholomeu Neto  
Redator principal: Marco A. Souto-Maior  
Redator: Roberto Gallatti (Rio)  
Repórter: Jaime A. Mendes dos Santos  
Colaboradores: José Augusto Ferraz (São Paulo), Aloisio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rhormes (pesquisa) e Fernando Barros (fotografia).  
Redação, Publicidade, Administração e Correspondência: rua Said Aiach, n.º 306, CEP 04003 - São Paulo, SP.  
Arte e produção: Claudiney Antunes Andrade  
Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda. Rua Tamandaré, 667/675 - 2.º andar - fone: 270-6022 - São Paulo, SP.

Impressão e acabamento: Cia. Lithographica Ypiranga, rua Cadete, 209 - fone: 825-3255 - São Paulo, SP.

Diretor Responsável: Vitu do Carmo

### DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor Comercial: Ryniti Igarashi  
Gerente comercial: José Maria dos Santos  
Representantes: Saulo Paulo M. Furtado, Carlos A. B. Criscuolo, Elcio Raffani, Adilson Teixeira (São Paulo)  
Coordenadora: Margareth Rose Puccioni de Oliveira  
Rio de Janeiro: Paulo César de Andrade Abreu, Praça Tiradentes, n.º 10 - grupo 1901 - CEP 20 060 - telefone: 224-7931.

### ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

rua Said Aiach n.º 306, São Paulo, SP.  
Consultor Jurídico: João Pablo Lopez Teruel  
Contabilidade: Mitugi Oi e Vânia Maria Simões Pereira  
Circulação: Cláudio Alves de Oliveira  
Distribuição: Distribuidora Lopes  
CPD: Lina Saito

As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são necessariamente, as mesmas de Transporte Moderno. A elaboração de matérias redacionais não tem nenhuma vinculação com a venda de espaços publicitários. Não aceitamos matérias redacionais pagas. Não temos corretores de assinaturas.

### ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cr\$ 90.000. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. - rua Said Aiach, n.º 306, telefone: 884-2122 - telex 36 907 - CEP 04003 - São Paulo, SP. Preço de exemplar avulso: Cr\$ 10.000. Edições especiais: Cr\$ 15.000. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



TEL.: 884-2122

TELEX: 36907

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas, equipamentos, política, legislação, distribuição e economia nos transportes, é enviada mensalmente a 20.000 homens-chave da indústria, comércio, agricultura, empresas de serviços, transportadores, universidades e órgãos do governo ligados ao transporte. Registrada no 2.º Cartório de Títulos e Documentos sob n.º 1058, em 22/11/1976. C.G.C. n.º 47.878.319/0001-88. Inscrição Estadual n.º 108.661.640.



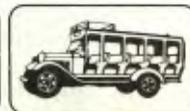
**Para a Viação Garcia, este é o lugar que realmente conta.**

cgd

*Somos uma das grandes empresas de transportes coletivos do País. Isso nos coloca em lugar de destaque e, é claro, nos orgulha muito porque vemos reconhecido um trabalho que já dura mais de 50 anos. Afinal, se nós ocupamos um bom lugar no ranking das empresas, é porque a nossa preocupação sempre foi com quem ocupa o lugar aí em cima.*



**VIAÇÃO  
GARCIA**



**Seu lar nos caminhos do Brasil**

## Leitor qualificado

São assaz conhecidos os relevantes serviços que essa Editora presta ao transporte rodoviário, através de revistas como **TRANSPORTE MODERNO** e **CAMINHONEIRO**. Em vista de nosso interesse profissional sobre o assunto, solicitamos alguns exemplares das revistas editadas e, se possível, incluir esta assessoria na relação de entidades a receberem-nas regularmente. **José Cavalcante Jardim** — chefe da Assessoria de Segurança e Informações do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem-DNER — Rio de Janeiro, RJ. *Atendido. Os diretores, assessores e técnicos de nível superior do DNER e de outros órgãos federais, estaduais ou municipais diretamente ligados ao transporte estão automaticamente qualificados para receberem TRANSPORTE MODERNO. Basta solicitar a remessa por escrito. Encaminhamos cópia do ofício à co-irmã CAMINHONEIRO, para providências.*

## Ortiz agradece

Acusamos e agradecemos a gentil oferta da revista **Transporte Moderno** nº 258 edição deste mês de julho. Achamos o conteúdo importantíssimo e gostaríamos, se possível, continuarmos contando com esse privilégio. **Horácio Hortiz** — deputado federal e membro da Comissão de Transportes da Câmara dos Deputados — Brasília-DF.

## Pequeno reparo

Tomei conhecimento da ótima reportagem sobre o desempenho dos novos caminhões VW a álcool (TM nº 258), parte dela gerada aqui em Quatá-SP, com a minha participação.

Gostaria de, respeitosamente, fazer um pequeno reparo ao texto da reportagem para esclarecer interpretação errônea que, acreditamos, foi inteiramente não intencional.

Um dos últimos parágrafos diz textualmente: "Eu não estava aqui ainda, mas compraram o 2213 em vez do

2219". O leitor menos avisado poderá entender esta colocação como uma crítica à pessoa ou pessoas que nos antecederam no gerenciamento automotivo de nossa empresa.

Lembro-me muito bem que, na oportunidade, declarei que houve mau assessoramento por parte do revendedor local de caminhões Mercedes Benz (Maridiesel). Não dispondo de informações mais exatas sobre as condições adversas de Quatá, esse revendedor não alertou os responsáveis pela compra, na época, sobre a eventual fragilidade da transmissão dos 2213 (soberamente conhecida). Interessava ao concessionário vender tal produto, por não dispor de tradição e experiência com veículos pesados, como o 2219.

Isso é bem diferente daquilo que foi colocado na reportagem. No mais, foi um ótimo trabalho jornalístico, muito abrangente e que esgotou totalmente o assunto.

**Luiz A.F. Nitsch** — gerente da Divisão Técnica de Veículos e Máquinas da Açucareira Quatá S.A. — Fazenda Quatá, Quatá-SP.

## Em dia

Agradeço a remessa do exemplar nº 258 — edição do corrente mês de julho — da revista **Transporte Moderno**. **João Aparecido de Paula** — vereador e membro da Comissão de Transportes da Câmara Municipal — São Paulo, SP.

## Bom trabalho

A pedido do deputado Mação Tadano, membro da Comissão de Transportes, agradeço o envio de **Transporte Moderno** nº 258, do corrente mês de julho de 1985. Parabéns aos editores pelo trabalho, muito bem elaborado. **Eloá Ondrusch** — secretária parlamentar — Câmara dos Deputados, Brasília-DF.

*Todos os membros de Comissões de Transportes de Assembleias Legislativas ou Câmaras de Deputados estão qualificados para receberem Transporte Moderno. Basta encaminharemos pedido escrito ao nosso Departamento de Circulação.*

## Scualo faz sucesso na Argentina

Felicito a Caio por la presentación de tan novedoso modelo como es Scualo, muy bien logrado en el tema aerodinamica, muy moderno por sua líneas y el logro de un omnibus sencillo y funcional.

Felicitaciones a TM por las notas realizadas en su revista

de Maio 1985, en especial la de Ford Cargo, Caio y da de "custos operacionais de 78 veículos". También valgan las felicitaciones para Abril 1985, "tudo sobre economia de combustível".

**José Arturo Rivas** — Mendoza, Argentina



## Carro elétrico

Quero parabenizar TM pela boa reportagem sobre veículos elétricos publicada na página 4 da edição nº 258, julho de 1985. Porém, gostaria de comentar algumas das notas divulgadas:

- A primeira delas tem como título "Bateria é empecilho para viabilização". Informamos que já existem baterias de alto poder energético, capazes de solucionar os problemas do veículo elétrico. Um exemplo é a bateria alumínio-ar, com densidade de energia de 300 WH/kg (as chumbo-ácidas convencionais dão, no máximo, 25 WH/kg), feita pelo Departamento de Energia do Lawrence Livermore Laboratory. Porém, existe forte pressão dos donos do petróleo para inviabilizar tais baterias.

- A nota "Universidades desenvolvem equipamentos" também merece comentários. O convênio entre as Universidades de São Carlos e a Ajax realmente existiu, porém, sem muito interesse dessa última. Atualmente, existe convênio do único Grupo Eletroquímico do Brasil (UFSCAR e IFQSC/US) com uma firma de Minas Gerais, a Xispa Acumuladores, que já tem protótipos de baterias tracio-

nárias especiais (radiais), em teste no veículo elétrico Shock II da Fibron, de Belo Horizonte.

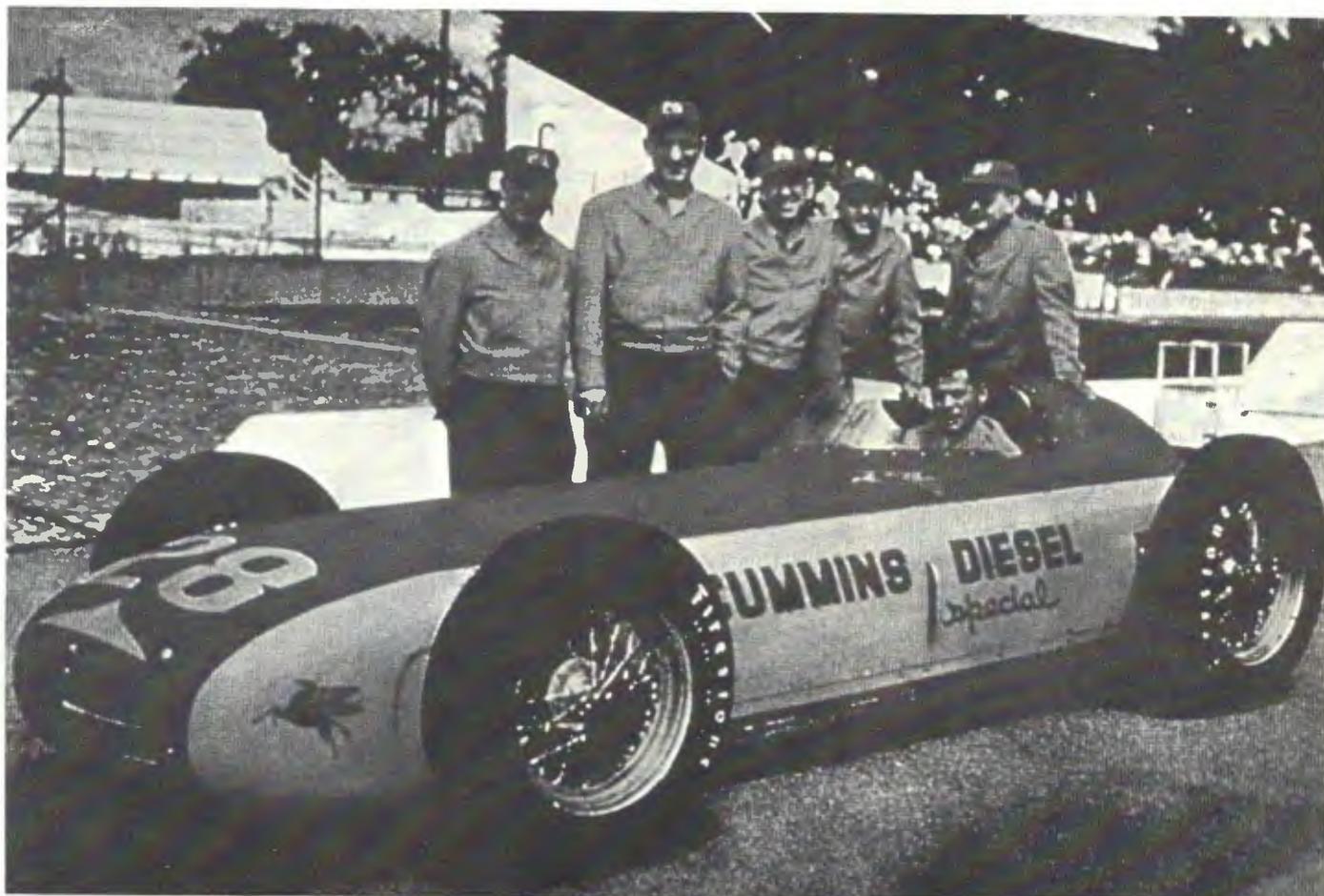
- O acionamento do veículo elétrico Shock I possui um dos mais avançados recortadores eletrônicos do país (chopper regenerativo transistorizado).

- Não concordamos com a afirmação de que o protótipo é precário e que o acionamento por contadores não seria recomendável. O sistema de contadores é um dos mais utilizados no mundo inteiro e tem a seu favor o baixo custo, alta eficiência, excelente confiabilidade e utilização de componentes nacionais.

- A Fibron, de Belo Horizonte, tem dois protótipos de veículos urbanos em testes e está colaborando no desenvolvimento da bateria de tração já mencionada. Estamos desenvolvendo um protótipo de caminhão elétrico para 1,5 t, baseado no Agrale TX 1 600. De acordo com nossas pesquisas, esse veículo terá um custo por quilômetro bem inferior aos atuais Cr\$ 200 por quilômetro e autonomia para, no mínimo, 100 quilômetros, carregado.

**Adilson Clóvis Drumond Oliveira** — coordenador do projeto de veículos elétricos da Fibron Industrial Ltda. — Belo Horizonte, MG.

# Quem sempre correu atrás de inovações só pode estar na frente em tecnologia.



Há 65 anos que a Cummins corre atrás de aperfeiçoamentos para tornar seus motores mais eficientes e mais econômicos. Essa busca constante de inovações repetidas vezes a colocou em posição de destaque no podium do pioneirismo.

Nas 500 Milhas de Indianápolis, em 1952, um carro equipado com motor Cummins conseguiu a "pole position".

Longe de demonstrar qualquer espírito esportivo, o que o pessoal da Cummins queria mesmo era provar o rendimento de seus motores com turbo-compressor. O mesmo princípio de turbo-alimentação que hoje faz a festa nos grandes prêmios de Fórmula 1.

Só que os louros da vanguarda técnica ficaram com a Cummins, há 32 anos atrás.

Mas além do turbo-compressor, a Cummins já saiu na frente em muitas outras inovações.

É o caso do "Aftercooler", um sistema de pós-arrefecimento do ar de admissão desenvolvido pela Cummins há muitos anos e disponível no Brasil desde 1974, justamente quando foram fabricados os seus primeiros motores nacionais.

Motores que conquistaram a liderança do mercado interno na faixa de 235 a 475 hp e que estão sendo exportados para o Japão, Estados Unidos, Inglaterra, Canadá e mais 19 países.

Provando que quem investe em tecnologia acaba sempre chegando na frente.

**A força da tecnologia**



# RANDON

# RODOVIÁRIA

# ASSISTÊNCIA TÉCNICA COBRINDO O BRASIL



Preocupadas em manter a qualidade de seus produtos e serviços, Randon e Rodoviária possuem, em cada um dos mais de 70 postos de Assistência Técnica Autorizada, mecânicos treinados na própria fábrica e um completo estoque de peças originais de reposição.

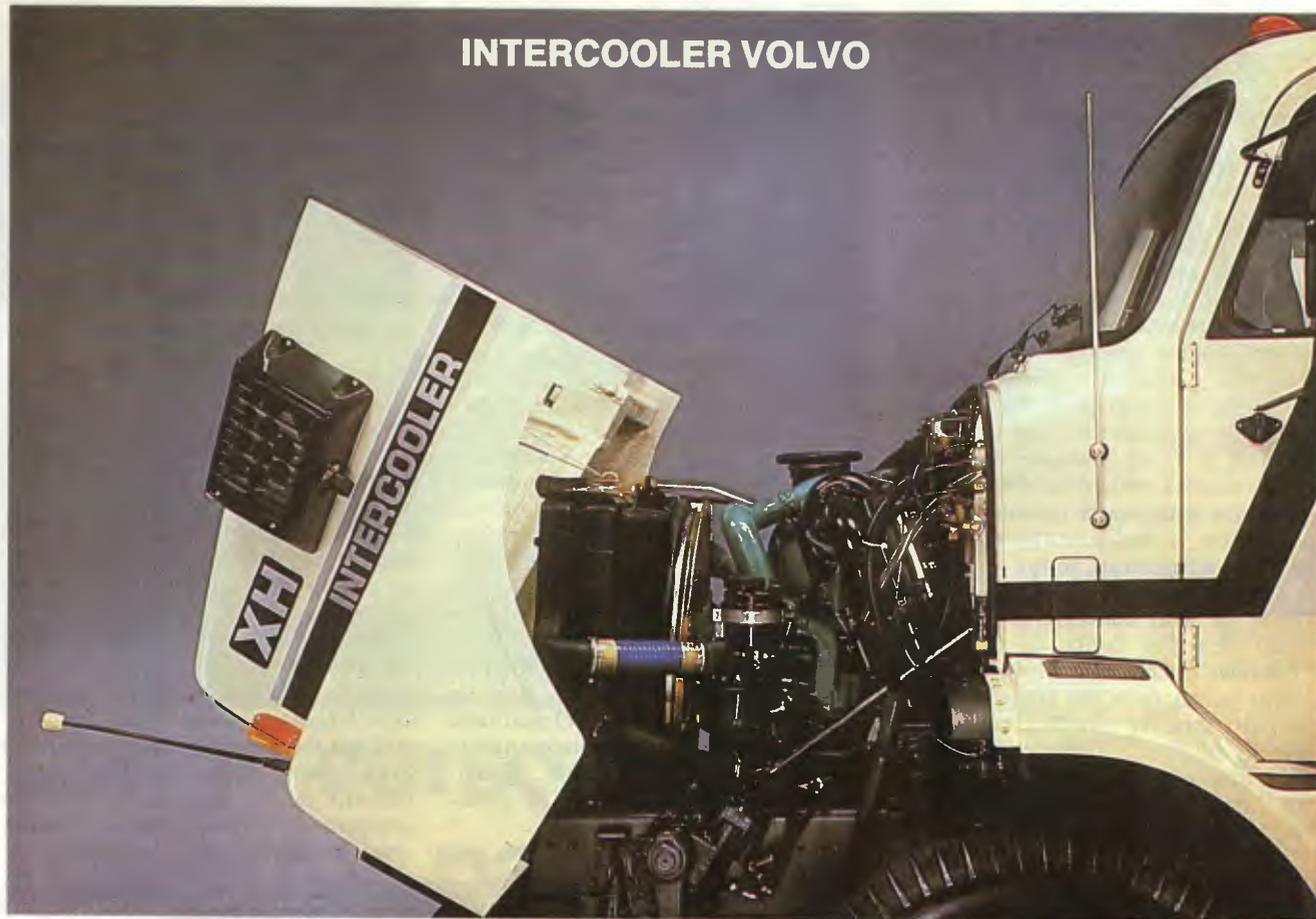
É a garantia do controle de qualidade Randon e Rodoviária acompanhando seus produtos e serviços pelos caminhos do Brasil.

## Serviços e Peças

# RANDON

# RODOVIÁRIA

## INTERCOOLER VOLVO



# O carro-chefe de uma linha renovada

O lançamento do "intercooler" constitui o acontecimento mais espetacular da história da Volvo, desde a sua implantação, em 1979. O pós-resfriador chega acompanhado pela renovação da linha de caminhões

"Uma nova linha de caminhões". Assim a Volvo passa a tratar seus veículos de carga, depois de lançar, na segunda quinzena de setembro, nada menos que seis versões equipadas com *intercooler*. Os inter-resfriadores são as vedetes mas, o tratamento "nova", tem outros coadjuvantes.

Concretamente ela está baseada nas novidades mecânicas introduzidas no motor, câmbio e embreagem em função do *intercooler* e nas diferenças estéticas na decoração da cabine. "Além disso, existem modelos novos e, a partir deles, abrimos nosso leque para qualquer tipo de aplicação pesada no transporte", adiciona Ivo Piaskowy, diretor de *Marketing* da Volvo.

Nas alterações estéticas, os Volvo ganharam faróis retangulares, pára-cho-

ques pretos e um novo desenho nas faixas decorativas "já que o anterior foi amplamente copiado por concorrentes".

No interior, a "nova linha" terá revestimento de bancos e laterais na cor cinza, com frisos vermelhos e, no painel, mais três instrumentos: voltímetro, manômetro para pressão do turbo e luz de aviso de restrição do filtro de ar, além de rádio toca-fitas. A novidade de maior "peso", todavia, é mesmo o *intercooler* e seus agregados mecânicos.

### "Uma fase decisiva"

A Volvo, aliás, coloca o resfriador de ar como "o acontecimento mais importante na história da empresa desde a sua implantação, em 1979, no

Brasil". Em outras palavras, Ivo Piaskowy adianta aos concorrentes que, "com o lançamento, completamos uma fase decisiva de grandes investimentos e especializações na nossa linha de caminhões".

Isso traduz-se em doze modelos ao todo: sete na versão N 10 e cinco na N 12, cada um deles com três opções para *intercooler*. Os N 10 são quatro com o motor TD 101 G (de 275 cavalos e 110 mkgf de torque) e três com o TD 101 F (*intercooler*) que produz 300 CV de potência e 125 mkgf de torque. Nos N 12, o motor turbinado TD 121 G, de 330 CV de potência e 133 mkgf de torque, com o inter-resfriador passa para 385 CV de potência e 163 mkgf de torque.

Em termos percentuais, o *intercooler*, significa 9% a mais de potência e 13,6% de torque no motor dos N 10; e 16,7% de potência e 23% de torque para os N 12. "Em termos reais, o melhor rendimento proporcionado pelo inter-resfriador, aparece no consumo de combustível, com reduções próximas aos 15% nos valores específicos", ressalta Celso T.R. Carvalho, do departamento de Treinamento e Promoção de Vendas da fábrica.

Nesses resultados, a Volvo brasileira investiu todo o peso da tecnologia que a tornou pioneira na utilização desse equipamento. Registra a história que em 1978, essa fábrica sueca lançou os modelos F 7 na Europa, depois de vários ensaios realizados desde 1963, quando a Engenharia iniciou os estudos sobre o resfriamento do ar de admissão em motores turbo.

Por que não lançou o dispositivo na frente de seus concorrentes aqui no Brasil fica por conta da estratégia. "Ademais", acrescenta Ivo Piaskowy, a Volvo jamais faria um lançamento de produto sem ter absoluta certeza de seus resultados". Talvez por isso, a filial brasileira tenha empregado quatro anos no desenvolvimento da versão brasileira de *intercooler* e con-

sumido cerca de US\$ 1,5 milhão e um bom respaldo tecnológico da matriz. O *know how* é claro já existia, mas a Engenharia da Volvo do Brasil teve de trabalhar duro no desenvolvimento de fornecedores brasileiros para chegar a um índice de nacionalização de 92%, incluindo-se nos oito restantes a peça principal do sistema, o radiador de ar, importado.

### Os "intercooler" deverão custar 10% a mais que os turbo

No radiador está um dos principais diferenciais, em termos de componentes, em relação ao sistema Scania também do tipo ar-ar (o ar de admissão é resfriado no radiador pelo próprio ar ambiente). A colméia do Volvo, em alumínio, é uma peça única, integral, graças a um processo chamado de "brazagem", inédito no Brasil, onde o componente é impregnado com solda, como se fosse uma tinta, e submetido a elevadas temperaturas de mais de 700°C em forno a vácuo. "O resultado é uma peça livre de qualquer ponto de corrosão", explica Cláudio Mader, gerente de desenvolvimento de motores da Volvo.



No interior, são poucas as novidades

A Engenharia da fábrica sueca dá ênfase especial, também, às duas únicas conexões existentes na ligação da turbina com o *intercooler*, numa clara comparação com o maior número de braçadeiras e curvas do equipamento de sua concorrente Scania. "O projeto não agride o motor, mas incorpora-se ao conjunto de agregados de maneira racional", define Celso Carvalho.

Assim sendo, a primeira pergunta que ocorre é a possibilidade de adaptação do *intercooler* em motores já em uso. A resposta é sim. Mas o "porém" está nas modificações internas exigidas (no motor) que resultariam num investimento talvez alto demais para ser compensado pela economia produzida.

## Testes secretos mostram 10% de economia

Há muito, o *intercooler* da Volvo deixou de ser segredo. Contudo, como já havia ocorrido com os N 12, testados à larga sob o disfarce de N 10, mais uma vez, a Volvo conseguiu esconder bem a novidade das câmaras indiscretas dos fotógrafos e até dos próprios concessionários. Deve-se admitir que não é para menos. Os Volvo são como japoneses, todos semelhantes.

Ainda assim, a reportagem de **TM** esteve várias vezes bem próxima do novo equipamento ao longo dos quatro anos de desenvolvimento desse projeto no Brasil. Em março do ano passado, por exemplo, descobrimos que existia um *intercooler* no Expresso Figueiredo, de Belo Horizonte. Um dos diretores da empresa chegou mesmo a confirmar mas, rapidamente, um outro negou e dissimulou dizendo que "era Scania". **TM** estava certa. A Figueiredo, realmente, estava testando um Volvo N 12 com *intercooler* desde outubro do ano passado.

O programa de testes em operação normal, aliás, foi o que se poderia chamar de curto e longo. Curto porque envolveu apenas quatro transportadoras — Aracruz Florestal, de Aracruz (ES), Trelsa e Atrevida, do Rio de Janeiro, além da Figueiredo. E longo porque durou mais de 1 milhão de quilômetros e quase um ano. "Foi



Oswaldo Gonçalves, da Atrevida, achou o N 10 que testou superior ao N 12 turbo. A Aracruz testou a versão "rodo-trem"



uma maneira de garantir resultados reais em diferentes tipos de operação, condição de terreno e gama de tonelagem", conta Flávio Andrezza, gerente do Departamento de Qualidade da Volvo e responsável pelos testes.

Foi também uma maneira de garantir o segredo por mais tempo. Nem os concessionários da área dessas empresas sabiam das experiências com os novos caminhões, pois cada uma delas firmou um contrato "preto no branco" com o Departamento de Qualidade da fábrica, obrigando-se a guardar

sigilo absoluto "a quem quer que fosse".

"Ninguém chegou a suspeitar de um Volvo N 12 que trafegava regularmente na rota Belo Horizonte-Ipatinga", lembra o repórter Aloísio Alberto Ribeiro, correspondente de **TM** em Minas Gerais. Ele era um dos que suspeitava e, tanto, que chegou a bisbilhotar junto à diretoria do Expresso Figueiredo por várias vezes e receber, também, várias negativas.

O *intercooler* N 12 Volvo estava carregando produtos siderúrgicos nessa

A menor pressão de pico produzida na câmara de combustão, em função do equipamento, determina modificações no pistão e cabeçote e no coletor de escapamento. O próprio turbocompressor, a bomba e os bicos injetores são diferentes dos do motor apenas turbinado, em razão das diferenças de pressão e velocidade de injeção requeridas. Além disso, nos N 12, os 385 cavalos de potência exigiram uma nova caixa de câmbio — a ZF 16 S 160 — que funciona acoplada a uma embreagem bi-disco, a KF 215 D, nova na linha. A caixa, mais reforçada nos eixos pilotos de entrada e saída e engrenagens, está sendo utilizada pela primeira vez em veículos brasileiros e tem o mesmo sistema de “duplo H” de 16 marchas, com ecosplit, da ZF, utilizadas tanto no N 10 como no N 12 turbinados.

Existe ainda um detalhe externo que diferencia os Volvo inter-resfriados dos simplesmente turbinados: as faixas decorativas serão nas cores preto e cinza, com a inscrição “Intercooler” na lateral do capô do motor e grade dianteira. O preto, aliás, faz parte da estratégia publicitária especial para esses caminhões, que serão chamados nos anúncios de “Os Faixas Pretas”,

rota desde outubro do ano passado, mas, totalmente camuflado num simples N 12. De fato, o caminhão rodou mais de 80 mil quilômetros — à média de 8 500 mensais — transportando aço e minérios com PBT de 40 toneladas por viagem.

A rota foi escolhida, assim como a Figueiredo, pelo piso irregular com tráfego pesado e muitas rampas. Nesse ritmo, segundo José Júlio Figueiredo proprietário da empresa, o N 12 apresentou um rendimento 10% superior em relação ao modelo apenas turbinado. “Ele chegou a fazer entre 1,8 a 1,9 quilômetro por litro nessa rota e fez 2,2 numa viagem a São Paulo (via Raposo Tavares), com a mesma tonalidade de carga”, conclui.

#### “Ele bate o T 142”

Com base nesse teste na Expresso Figueiredo, a Volvo faz cálculos mais apurados e afirma que o rendimento em tonelada/km/litro foi 14,58% superior aos modelos N 12 turbinados. “Não existe a menor dúvida quanto ao excelente desempenho do veículo. Tanto assim que já fizemos um pedido inicial de dez unidades”, antecipa José Júlio.

Com uma frota formada basicamente por veículos Scania (possui 38, contra dois Volvo N 12 apenas), Oswaldo Gonçalves, proprietário da Transportadora Atrévada, do Rio de Janeiro, também deverá adquirir desses

numa clara alusão ao grau mais alto das artes marciais.

Por sinal, a denominação “Intercooler” utilizada comercialmente é um tiro no escuro. A Scania alega ter a propriedade desse nome registrada e já obrigou a Mercedes-Benz a adotar o misto de “Turbocooler” em seus caminhões. “Nós não esperamos nenhuma reação da Scania já que essa denominação, como turbina, é internacional”, adianta Ivo Piaskowy.

## A Scania fica inferiorizada nas opções e deve reagir logo

Mesmo que não casse o nome, a Scania reagirá em outros níveis, porque fica inferiorizada nas opções oferecidas. Já é sabido que a outra montadora Sueca lançará a opção de *intercooler* também para a linha “R” quase ao mesmo tempo que a Volvo (veja quadro). Isso, no entanto, não significa



Figueiredo: “encomendamos dez”

veículos depois de testar um N 10 *intercooler* pelo mesmo período.

O N 10 da Atrévada, no entanto, até meados de agosto último, já havia rodado 204 mil quilômetros entre Rio de Janeiro-São Paulo e Belo Horizonte-Vitória, com peso total de 23 toneladas na ida e 41 no retorno. Dessa forma, o controle mensal de consumo efetuado pela empresa mostrou diferenças significativas, também por rota freqüentada.

Na rota Belo Horizonte-Vitória, onde o caminhão partia do nível do mar pela BR 262 e subia para o 1130 metros de altitude para alcançar Belo Horizonte, o consumo médio para ida e volta foi de 2,11 km/litro. Já na rota Rio-São Paulo, ou vice-versa, a média foi de 2,52 km/litro.

Segundo Oswaldo Gonçalves, as condições de rampa entre Vitória e

reduzir muito a diferença. Afinal, representa apenas uma opção pelo tipo de cabine cara-chata, já que os chassis H e E são os mesmos disponíveis para a linha T com o equipamento.

Contudo, pioneira no lançamento dos resfriadores no Brasil, a Scania deve conhecer bem esse mercado. E suas estatísticas mostram que, de mil veículos vendidos com esse equipamento, apenas cinco foram do tipo 112 E, portanto com chassi reforçado, para *performances* mais pesadas. Ivo Piaskowy por seu turno, prefere acreditar que as aplicações para os *intercoolers* ainda não estão bem definidas.

“Existem grandes perspectivas para esse mercado, que cresce rapidamente”, sentença o diretor. E o apetite da Volvo corresponde a 50% de sua produção mensal a curto prazo. “Imaginamos comercializar quinhentos caminhões com o equipamento até o final de 1985. Até lá, deveremos fabricar mil e poucas unidades totais”, adianta. Para 1986, a proporção deverá continuar nessa mesma faixa de meio-a-meio mas, acredita Piaskowy, a médio prazo o mercado de inter-resfriados deverá evoluir para uns 70%, ou mais.

Esses números, contudo, só contam com as possibilidades do desempenho

Belo Horizonte são as piores do Brasil no trecho da serra. “Tanto é que, em abril, pedimos para trocar o diferencial longo por um mais curto.

Já para Ilton Rodrigues Paula, inspetor da empresa carioca que dirigiu o caminhão entre Rio e São Paulo, “não existe caminhão igual em sua categoria”. “Ele bate inclusive o Scania T 142 porque a caixa Volvo permite um melhor escalonamento de marchas e, assim, aproveita melhor a potência do motor”, observa.

Outras empresas que fizeram o teste para a Volvo, porém, falam de menos. No próprio Rio de Janeiro, a Trelsa testou um N 10 com o inter-resfriador no transporte de carga líquida e produtos químicos entre essa cidade e Porto Alegre, na base de 17 500 quilômetros por mês. Mas preferiu manter em segredo os resultados recusando-se a receber o insistente redator Roberto Galletti, de *Transporte Moderno*.

A Aracruz Florestal, por seu turno, também testou um N 12 *intercooler* na versão rodo-trem, transportando 60,5 toneladas de madeira entre Aracruz e São Mateus, no Espírito Santo. O percurso, como se pode imaginar é quase todo em terra e possui 190 quilômetros de extensão. Nessas condições o N 12 mostrou-se 10,5% mais econômico que os turbinados, fazendo uma média de 2 km/litro. Mais do que isso, por enquanto, continua a ser segredo.

interno, uma vez que as exportações ainda dependerão, pelo menos no caso dos N 10, do lançamento desse modelo pela matriz Sueca que, hoje, na linha N, só dispõe do resfriamento no motor de doze litros. Como a Volvo dispõe de um plano de abastecimento de peças centralizado na Suécia, a filial brasileira aguardará a matriz.

#### No ônibus, será ar-água

Para o mercado interno, a expectativa de boas vendas, fez a Volvo incluir até mesmo duas versões especiais 6x4: o N 10 HT (IC) e o N 12 HT (IC), dimensionados para aplicações especiais de "rodo-trem" — o tremhão rodoviário. Para isso, os dois modelos têm eixo traseiro sem redução nos cubos (CTEV-87), aplicados em chassi e suspensão entre 12 e 14% mais leves em relação aos mais reforçados.

A capacidade máxima de tração desses cavalos é de 73 toneladas, mas os eixos estão reforçados para 75 já que a fábrica espera a natural sobrecarga nessas composições. Com os N 10 HT, a Volvo visa o transporte de gás criogênico, além do rodo-trem, em substituição aos 6x2 adaptados para 6x4 com o recurso do 3º eixo. "Uma adaptação que, além de muito cara, é pouco técnica e dá problemas de segurança e custos de operação sempre maiores", acrescenta Celso Carvalho.

Equipados os caminhões, a fábrica admite que o próximo passo será a opção para os ônibus. "Não seria possível lançar junto porque a situação no ônibus é completamente diferente do caminhão, devido à posição do motor central", explica Claudio Mader.

Mas, os estudos já estão adiantados e a principal diferença é que o sistema

de resfriamento utilizado será do tipo ar-água. Ou seja, o ar de admissão é resfriado pela mesma água de arrefecimento do motor, que passa a circular também no radiador do *intercooler*. É um sistema que permite contornar o problema de posicionamento do inter-resfriador, embora não seja tão eficiente quanto o ar-ar empregado nos caminhões: no ar-água consegue-se baixar a temperatura do ar de admissão de 150°C para 80°C, contra 50°C no outro.

### A Scania reage e acrescenta o "intercooler" na sua linha "R"

Em outubro, também a linha R de caras-chatas da Scania passará a ter o motor equipado opcionalmente com *intercooler* nos modelos 112, versões H (4x2) e E (6x4). Os R, assim como os T, poderão sair de fábrica com o motor DSC 11 de 333 CV a 2 000 rpm de potência e torque de mkgf a 1 250 rpm. Isto representa aumento de 10% e 13%, respectivamente, em relação ao motor apenas turbinado.

O cronograma, segundo a empresa, previa essa nova opção já para o mês de junho mas, a greve atrapalhou. A produção dos dois primeiros protótipos foi transferida para setembro e a partida definitiva da linha marcada para outubro.

"Nós tivemos problemas também para encontrar um fornecedor brasileiro para um tipo especial de mangueira flexível da ligação do radiador do *intercooler* com o turbocompressor",

revela Carl Gösta Skygge, diretor da Divisão Industrial da Scania. Ocorre que a cabine do R bascula para frente e o radiador de água acompanha esse movimento. Assim, o radiador de ar do *intercooler*, colocado à frente do de água, também terá de acompanhar a cabine e as conexões. Por isso, devem ser flexíveis e resistentes. "Ainda não encontramos o fornecedor ideal e, dessa maneira, inicialmente, iremos importar essas mangueiras."

Além da cabine, aí estaria a principal diferença entre os modelos T e R equipados com *intercooler*. A cabine R teve sua frente avançada em 7 centímetros na área de grade, para abrir espaço para o radiador do *intercooler*. A relação do diferencial, como nos T, também muda de 4,25:1 para 4,38:1, para melhor aproveitar a maior potência e torque do motor.

#### Pacote completo

Com o equipamento, no entanto, esses caminhões deverão levar certa vantagem em relação aos caras-chatas apenas turbinados. Entre elas Skygge aponta a maior capacidade de vencer a resistência ao ar proporcionada por um motor mais potente. "Para quem quer ótimos resultados de consumo, nós incluiríamos nesse pacote do *intercooler*, os defletores de ar, como maneira de aumentar mais ainda a penetração aerodinâmica", diz o diretor.

Com o "pacote" completo, calcula a Engenharia da Scania, a economia de combustível amortizaria o investimento entre sete a dez meses, dependendo do tipo de operação e do próprio motorista.

## IDEROL S/A

EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

### QUALIDADE EM EQUIPAMENTOS

LINHA DE PRODUTOS IDEROL:

- Basculantes - todos os tipos - sobre chassis e semi-reboques.
- Furgões - carga seca, frigoríficos, isotérmicos sobre chassis e semi-reboques.
- Semi-reboques carga seca, graneleiros, tanques.
- Reboques carga seca, canavieiros.
- Terceiro eixo - para todos os tipos de caminhões.
- Tanques sobre chassis.
- Equipamentos para caminhões cavalo-mecânicos (5ª roda, Tanque cela).
- Poliguindaste tipo brooks.
- Carrocerias abertas em duralumínio.
- Equipamentos especiais.
- Assistência Técnica permanente a todos os produtos.
- Garantia dos equipamentos fabricados.



MATRIZ - GUARULHOS - SP: Av. Pres. Tancredo de Almeida Neves, 851 - Bairro Macedo - Fone: (PABX) 209-6466 - Caixa Postal 151 - CEP 07000 - Telex: 011 33704

FÁBRICA 2 - RIO DE JANEIRO - RJ: Av. Coronel Phidias Távora, 1095 - Pavuna - Via Dutra Km 3 - Fone: (PABX) 371-4073

CEP 20000 - Telex: 021 31945

FÁBRICA 3 - BETIM - MG: Rodovia BR 381 (Fernão Dias) Km 17 - Olhos D'Água - Fone: 531-2311 - CEP 32500 - Telex: 031 2562

ESCRITÓRIO REGIONAL - RECIFE - PE: Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 4536 - Sala 103 - Imbiribeira - Fones: 839-0410 - 339-1192 - CEP 50000 - Telex: 081 4259

ESCRITÓRIO REGIONAL - GOIÂNIA - GO: Rodovia BR 153, Km 7 - Jardim Goiás - CEP 74000 - Fone: 241-9880

Defletores à parte, apenas a aplicação do equipamento já traria uma vantagem adicional ao R na operação. Nas contas de Skygge, para uma rodagem mensal de 20 000 quilômetros, os R inter-resfriados transportariam 10% a mais de carga que os mesmos modelos turbinados, em função da maior velocidade de operação.

As intenções da empresa com o lançamento, apesar das vantagens evidentes, ficam porém limitadas pela própria restrição do mercado para esse tipo de cabine. Com base nos números de 1985, no período janeiro a agosto, as vendas do R apresentaram apenas 4,3% do total de 1932 unidades produzidas. A justificativa da Scania, dessa maneira, resume-se em oferecer aos poucos usuários do R os mesmos benefícios existentes para os da linha T. "Grandes frotistas que adotaram os caras-chatas como padrão nos perguntavam insistentemente quando seria o lançamento, explica Flávio Mermejo, gerente de vendas de caminhões.

#### Endereço certo

Tanto é assim, que os dois primeiros protótipos mais as dez unidades que serão produzidas durante os meses de outubro e novembro já tem endereço certo. Elas serão incorporadas à frota do Expresso Sul Fluminense,

atualmente o maior frotista da linha R, com 162 veículos.

Dentro dessa expectativa, a Scania só fabricará dezessete desses caminhões esse ano, ao ritmo de cinco unidades por mês. Flávio Mermejo admite não ter "a priori" outros interessados em adquirir o cara-chata *intercooler*. "Mas, devido à situação de falta de veículos — não estamos entregando lotes à ninguém, mas procurando dividir equitativamente a produção —, não temos qualquer problema para colocar as cinco unidades restantes", observa.

#### Ao preço do "T"

O gerente de caminhões, contudo, vê as cabines avançadas e basculantes como uma tendência do futuro, principalmente, depois de adotadas pela Volkswagen e Ford. "Ocorre que a cabine ainda é a casa do motorista aqui no Brasil e, assim ele recusa porque sua 'casa' fica toda desarrumada quando a cabine é basculada para manutenção", explica.

O certo é que a novidade da Scania entra na estrada quase ao mesmo tempo que as muitas novidades da Volvo, mas não chega a competir. É, no final das contas, uma opção para os frotistas de R, e como coloca a própria fábrica. O preço, é quase certo, será o



O "R" com intercooler, na Europa

mesmo praticado para os T com *intercooler*, uma vez que as alterações feitas não são grandes. "Além disso, nas versões com motores turbinados, o T e o R têm preço praticamente igual e a fábrica deve manter essa política", adianta Mermejo.

## COMO CRESCER MELHOR ENTRE AS MAIORES

Apesar da crise, as vendas do EXPRESSO UNIVERSO S.A. cresceram 8,89% acima da inflação.

Comparativamente, o crescimento do lucro real foi de 204%, de fevereiro a julho de 1985, em relação a igual período do ano anterior. Ou seja, três vezes maior que o obtido no mesmo período de 1984. Um desempenho marcado pelo otimismo, iniciativa e competência de seus administradores.

#### PLANEJAR PARA CRESCER

As mudanças políticas, econômicas e sociais promovidas no País estimularam a criação de novas estratégias mercadológicas, operacionais e administrativas.

Diante dessa realidade, o EXPRESSO UNIVERSO

adaptou-se com sucesso às novas exigências do mercado. Para tanto, a empresa reformulou sua estrutura administrativa e montou um completo PLANO

DIRETOR, contendo metas e diretrizes bem definidas.

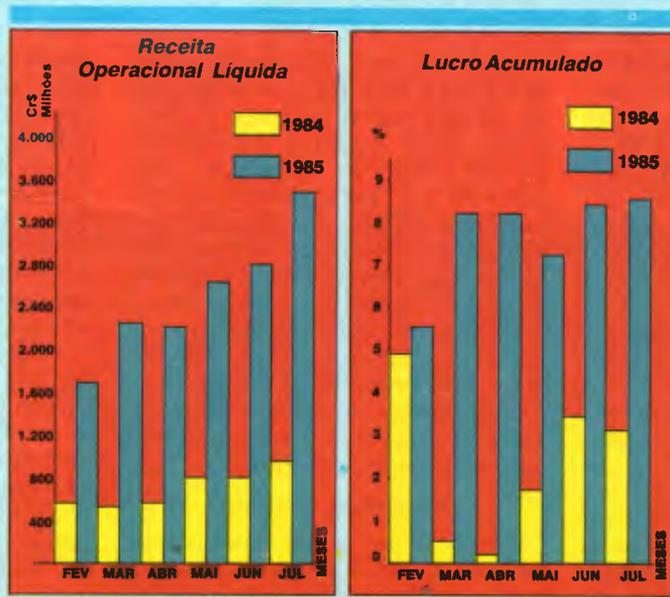
#### CRESCER COM CLIENTES SATISFEITOS

Os resultados dos últimos seis meses mostram que as

medidas postas em prática aumentaram a produtividade e reduziram os custos. Mas, os lucros obtidos resultam, principalmente, do bom atendimento e da confiança conquistada junto aos usuários. Clientes satisfeitos é a nossa maior meta.

#### FUTURO PROMISSOR

O desempenho atual projeta para o futuro uma perspectiva promissora. E garante ao EXPRESSO UNIVERSO a base necessária para continuar crescendo nos próximos anos.



universo  
transportes

Expresso Universo S.A.

Rua Amedéa Centini, 213

Bairro do Limão

Fone: (011) 265-3077

Telex 011.22192 - SP CEP 02710



## AS MAIORES DO SETOR



Lima Sant'Anna alimentando o computador com os dados essenciais analisados pela equipe Self: Yukio e Nestor (sentados), Osvaldo, Akemi e Sergio

# O mais completo perfil do transporte

Depois de profundo trabalho de pesquisa, análise de balanços, processamento de dados e jornalismo, TM usa todo o seu espaço editorial para traçar o mais completo perfil do transporte profissional brasileiro

Uma edição tradicional, porém renovada e ampliada. Eis aí a melhor definição para este rico e trabalhoso exemplar de **TRANSPORTE MODERNO**.

Lançado em 1975, ainda na Abriltec, o levantamento **AS MAIORES DO TRANSPORTE** ganha, agora, muitos aperfeiçoamentos e inovações. Pela primeira vez, em onze anos, o assunto conquista todo o espaço editorial de TM — exceto o reservado à seções normais e à reportagem especial sobre o lançamento do *intercooler* da Volvo.

Com isso, além da costumeira relação das empresas do setor e da reportagem de capa, o trabalho deste ano acomoda sete análises profundas sobre o desempenho de cada modal de transporte. A própria lista foi enriquecida. Passou a incluir autopeças e um capítulo específico para as empresas de afretamento e turismo.

Depois de onze anos, enviar cópias de balanços para TM já se tornou um hábito para muitas empresas. Coletar, porém, quase seiscentos demonstrativos não chega a ser tarefa fácil. Já no início do ano, TM enviava aos setores escolhidos milhares de cartas solicitando balanços. Mas, como brasileiro deixa tudo para a última hora, a assistente de redação Reginalva Santos de Oliveira — a Regina — foi escalada para exercer cerrada marcação sobre cada empresa. Para tanto, usou todas as armas ao seu alcance — das assinaturas de Diários Oficiais a insistentes telefonemas ou mensagens por telex.

### Dificuldades na análise

No final das contas, mesmo com um mês a menos de prazo (ano passado, a edição circulou no final de outubro), Regina alcançou seus objetivos.

Depois de previamente selecionada (pelo faturamento), não faltou matéria-prima para a Self Auditores Independentes S/C, firma contratada para analisar os balanços. Os bacharéis em Ciências Contábeis Yukio Funada, Nestor Chosuke e Osvaldo Resende Filho, assistidos por Akemi Inoe e Sérgio Pereira de Araújo, se encarregaram de planilhar os dados essenciais de cada empresa.

Programas de computador elaborados pela analista de sistemas de TM, Lina Saito e processados pelo assistente econômico João Lima Sant'Anna Neto aceleraram bastante a conclusão do trabalho.

As maiores dificuldades ficaram mesmo por conta da análise dos balanços. Embora a qualidade das demonstrações financeiras esteja melhorando, Funada constatou que algumas empre-

sas não aplicam os critérios contábeis corretos. "Muitas ainda usam a sistemática antiga para montar a demonstração de resultados", reclama. "Enfrentamos erros de classificação de contas e balanços sem demonstrativos da correção monetária", prossegue.

A "sistemática antiga" consiste em apresentar todas as despesas como débito e todas as receitas como crédito, com o lucro (ou prejuízo) fechando a conta. "Nesses casos, para apurar o lucro operacional, temos de remontar o demonstrativo e reclassificar tudo", diz Funada. Isso, quando é possível.

#### Dom Vital reclama

Quanto à correção monetária, nem todas as empresas cumprem a lei 6404, de 15/12/76. Isso é, nem todas corrigem o imobilizado e o não exigível. Tal correção, por sinal, distorce os balanços, pois deixa de fora tanto o ativo quanto o passivo circulante. Isso reduz os lucros das empresas de boa liquidez e beneficia a de liquidez apertada.

Naturalmente, tanto o ativo quanto o passivo circulantes já são parcialmente corrigidos com o tempo, pelo aumento dos preços. No entanto, para se eliminar completamente as distorções, só trabalhando com cruzeiros constantes. "Seria o ideal, mas ainda é impraticável", opina Funada.

De qualquer maneira, muitas empresas já estão amenizando o impacto da inflação abatendo diretamente do "efeito inflacionário" a correção monetária e os juros pagos sobre investimentos. "Se a correção monetária do ativo é receita não operacional, por analogia, a correção da prestação é despesa não operacional", justifica Funada.

Um caso clássico de conta fora do lugar era o da Dom Vital. Nos balanços anteriores, a empresa deduzia diretamente da receita bruta a "despesa frota especial" (isto é, fretamento de caminhões) antes de chegar à receita operacional líquida. Por causa de tal distorção, chegou a perder o primeiro lugar no "ranking" das maiores do seu setor, para a Atlas, no exercício de 1983. No último balanço, no entanto, essa conta já foi deslocada para posição menos imprópria.



Regina: marcação cerrada

Assim, a Dom Vital continua encabeçando a lista das maiores transportadoras rodoviárias de carga. Baseado nisso, o diretor da empresa Sebastião Ubson Ribeiro entendeu que tinha direito à capa desta edição. TM, no entanto, já havia destinado tal espaço editorial à Transportadora Itapemirim, a mais lucrativa do transporte rodoviário de cargas, com lucro líquido de quase Cr\$ 12 bilhões.

Inconformado com a escolha, Ribeiro contestou o critério da lucrativi-

dade. No final, apelou até mesmo para argumentos pouco usuais. "É só dar o preço que eu pago", propôs.

Ninguém nega a Ribeiro o direito de discordar de nossa escolha ou até mesmo de tentar comprar o que lhe convém — mesmo o que não está à venda. No entanto, o fato de ser o maior ou ter dinheiro no bolso não garante a ninguém a capa de TM. A escolha leva em conta, além do desempenho da empresa, a necessidade de se alternar os vários setores e a oportunidade jornalística da reportagem. TM tem procurado também evitar a repetição de empresas, para dar mais oportunidades às que ainda não apareceram.

Quando se fala em desempenho, nem sempre tem prevalecido o faturamento. Em 1976, por exemplo, a própria Dom Vital era apenas a oitava colocada em receita líquida. Mas, levou a capa — com o sugestivo título "Como lucrar mais, faturando menos". Também foram escolhidos, graças à boa lucratividade (e não ao faturamento) a Andorinha (1977), o Expresso Araçatuba (1980) e a Garcia (1984).

Por sua vez, a liderança em faturamento, aliada a outras circunstâncias, guindou à capa empresas como a São Geraldo (1975), Coral (1978), Viação Itapemirim (1981, quando lançou o "Tribus"), e Atlas (1983). Já em 1982, a redação, diante da dificuldade da escolha, optou por um simples desenho.

Os critérios de TM podem ser pouco rígidos, discutíveis ou até falhos. Errando ou acertando, porém, a revista não abre mão do seu direito de escolher, soberanamente, suas capas. Uma tarefa que sempre procurou cumprir com a máxima isenção e honestidade. (NGR)

## Entenda melhor as tabelas

• **RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA** — Receita bruta menos vendas canceladas, descontos incondicionais e impostos sobre vendas e serviços.

• **PATRIMÔNIO LÍQUIDO** — Capital social mais reservas de capital, reservas de reavaliação, reservas de lucros, lucros ou prejuízos acumulados.

• **LUCRO OPERACIONAL** — Receita operacional líquida menos custos dos produtos vendidos e dos serviços prestados, despesas operacionais (vendas, gerais e administrativas, financeiras — deduzidas das receitas), mais outras receitas menos despesas operacionais.

• **CORREÇÃO MONETÁRIA** — Conta destacada na demonstração do resultado do exercício. Lançamento das contrapartidas da correção monetária do patrimônio líquido e do ativo permanente. Seu saldo poderá representar uma despesa ou uma receita.

• **LUCRO LÍQUIDO** — Resultado líquido do período, apurado na demonstração do resultado do exercício e transferido para a conta de lucros acumulados. Ocorrendo prejuízo, é apresentado entre parênteses.

• **PERMANENTE** — Dividido em três contas: a) *Investimentos* — Participações permanentes em outras sociedades e os direitos de qualquer natureza não classificáveis no ativo circulante e que não se destinem à manutenção da atividade da empresa; b) *Imobilizado* — Bens destinados à manutenção das atividades da empresa, inclusive os de propriedade industrial e comercial; c) *Diferido* — Aplicações de recursos em despesas que contribuirão para a formação de resultados de mais de um exercício social, inclusive os juros pagos ou creditados a acionistas durante o período anterior ao início das operações sociais.

• **ATIVO TOTAL** — Ativo circulante mais realizável a longo prazo e ativo permanente, exclusive as contas de compensação.

• **LIQUIDEZ CORRENTE** — Ativo circulante sobre passivo circulante. Representa a relação entre os cruzeiros disponíveis imediatamente ou bens facilmente convertíveis em dinheiro e as dívidas de curto prazo.

• **LIQUIDEZ GERAL** — Ativo circulante mais realizável a longo prazo sobre passivo

circulante mais exigível a longo prazo. Esse coeficiente mede a saúde financeira da empresa a longo prazo.

• **ENDIVIDAMENTO GERAL** — Passivo circulante mais exigível a longo prazo sobre ativo total. Expressa a participação do endividamento nos fundos totais ou percentagem do ativo total financiada com recursos de terceiros. Não inclui contas de compensação.

• **RENTABILIDADE DA RECEITA** — Lucro líquido sobre receita operacional líquida. Indica a margem líquida sobre as vendas.

• **RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO** — Lucro líquido sobre patrimônio líquido. Indica a lucratividade em relação aos recursos próprios, ou seja, a remuneração do capital próprio.

**OBS** — Em todas as colunas, um traço (—) indica que o balanço não apresenta a informação. Um duplo zero (0,0) indica que o valor é desprezível. Os resultados do transporte ferroviário, transporte aéreo, montadoras e pneus estão em Cr\$ bilhões. Os resultados dos demais setores estão em Cr\$ milhões.



TRANSPORTADORA ITAPEMIRIM

# Terminal da Dutra, a porta para o lucro

Investir na crise, endurecer nos fretes, reduzir prazos de cobrança, conquistar São Paulo e usar bem o apoio logístico do grupo são armas que fizeram da Transportadora Itapemirim a empresa mais rentável do ano

**P**or muito tempo, a Transportadora Itapemirim não passou de uma obscura subsidiária da Viação Itapemirim, a maior empresa de ônibus rodoviários da América Latina. Em 1984, porém, seu brilho invulgar ofuscou completamente o desempenho pouco alentador da empresa-mãe (veja matéria sobre o transporte rodoviário de passageiros).

De fato, a Transportadora Itapemirim despontou na relação das maiores como a empresa de transporte de carga mais lucrativa e de melhor desempenho do ano. De trigésima colocada em receita líquida em 1983, saltou para o décimo lugar em 1984. Seu faturamento líquido alcançou cerca de Cr\$ 36,2 bil-

lhões. Em números deflacionados, isso significa que a empresa duplicou suas receitas em relação ao ano anterior. Ou ainda que faturou quase 3,5 vezes mais que em 1980.

Seu lucro líquido aproximou-se dos Cr\$ 11,9 bilhões, número mais de oito vezes superior ao resultado real de 1983. Tal desempenho garantiu à empresa a maior lucratividade entre as quarenta maiores do setor. Enquanto a rentabilidade sobre vendas atingiu 32,76%, a rentabilidade sobre o patrimônio líquido alcançou 41,23%.

Diga-se, para efeito de comparação, que a Dom Vital, a transportadora de maior receita líquida (Cr\$ 57,1 bilhões) teve lucro líquido de Cr\$ 1,44 bilhão,

rentabilidade sobre patrimônio de 7,46% e rentabilidade sobre vendas de apenas 2,53%. Enquanto isso, a segunda mais lucrativa, a Transultra, vigésima-segunda colocada em faturamento (Cr\$ 23,6 bilhões), alcançou Cr\$ 6,9 bilhões de lucro — pouco mais da metade do resultado da Itapemirim.

Como explicar tão surpreendente desempenho? Em época de recessão, as empresas costumam moderar (ou até congelar) seus investimentos e tornarem-se mais flexíveis na comercialização de seus produtos ou serviços. Foi exatamente esta a estratégia adotada pela maioria das transportadoras rodoviárias de carga para sobreviverem às diversidades dos últimos anos (veja matéria

nesta edição). A Transportadora Itapemirim, no entanto, preferiu a política oposta. Investir na crise, endurecer nos preços e reduzir prazos de pagamento são alguns dos ingredientes que garantiram o sucesso da empresa.

## “O grande salto foi o terminal de São Paulo, inaugurado em 1983”

“O grande salto foi o terminal de São Paulo, inaugurado em novembro de 1983 pelo presidente Figueiredo”, revela com orgulho o empresário capixaba Camilo Cola, ex-combatante, ex-lavador de carros, político militante do PDS e construtor, nos últimos 32 anos, de um verdadeiro império, a partir de Cachoeiro do Itapemirim – ES.

Com sua arquitetura arrojada, o terminal é, hoje, juntamente com o ônibus Tribus (fabricado nas linhas de montagem da própria Itapemirim) o grande cartão de visitas do grupo. Plantado na margem esquerda da Dutra, em Guarulhos (km 222), ao lado da Cummins, esse fantástico cartão consumiu US\$ 32 milhões e ocupa 75 mil m<sup>2</sup> de área, dos quais, 25 mil, construídos.

Integrado, o moderno centro operacional abriga os escritórios da empresa (mais de 6 mil m<sup>2</sup>), áreas independentes de apoio (manutenção, lavagem e lubrificação para caminhões e ônibus) e um compacto terminal de cargas de cerca de 6 500 m<sup>2</sup>.

“São 6 500 m<sup>2</sup> que, comparados a qualquer outro terminal equivalem a mais de 20 mil”, vangloria-se Cola. Exageros à parte, o terminal abriu à Itapemirim as portas do maior mercado gerador e receptor de cargas do país. “Aquela obra foi um piso de vender gato”, prossegue Cola. “Eu imaginava ocupar sua capacidade em cinco anos. Mas, em menos de doze meses, suas instalações ficaram completamente saturadas.”

## “Os caminhões e baús funcionam como extensões dos nossos terminais”

Realmente, São Paulo já é responsável por 1/3 da movimentação da Transportadora Itapemirim. A partir de 1983, a tonelagem vem crescendo entre 30 a 40% ao ano. Hoje, São Paulo já movimenta cerca de 700 a 800 t por dia, entre a carga expedida (550 a 600 t) e a recebida (150 a 200 t).

O crescimento foi tão rápido que a Itapemirim teve de concentrar a “expor-

tação” no terminal da Dutra e alugar outro depósito, de 5 500m<sup>2</sup> cobertos, onde funcionava a Castrol, em Guarulhos, exclusivamente para receber cargas vindas de fora (“importações”) e distribuí-las na Grande São Paulo.

O terminal da Dutra é abastecido por cerca de cinquenta veículos de coleta – a maioria Mercedes L-1113 com baú, poucos L-608 D e algumas kombis. Grande parte da carga é entregue no terminal pelos próprios embarcadores.

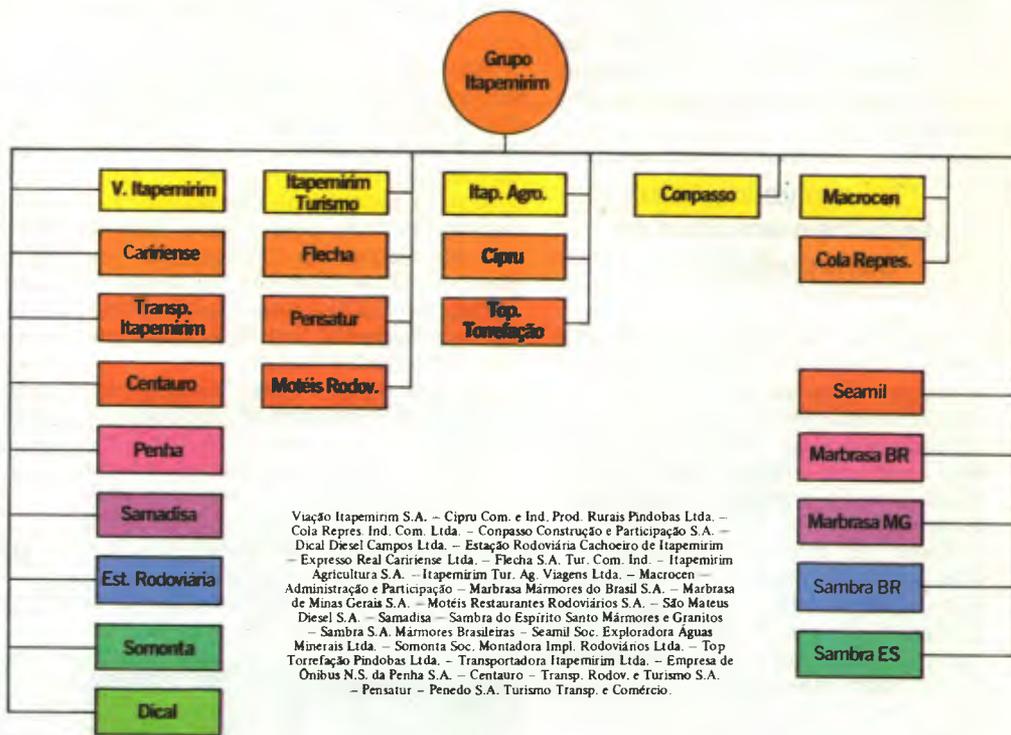
Contando com 28 plataformas, as instalações da Dutra garantem uma agilidade muito grande à carga, mesmo no horário de pico (18 às 19 horas). “Mal chegou, a mercadoria já está entrando nas carretas”, explica José Luiz Santolin, diretor do grupo Itapemirim em São Paulo. “Assim, os caminhões e baús funcionam como extensões do terminal”.

O próprio tipo de carga (encomendas, pacotes e caixas) facilita a movi-

O terminal despacha cerca de quarenta carreteiros por dia, a maioria operando L-1113 trucados com baú de 50m<sup>3</sup>. Para conseguir bom aproveitamento (de cerca de 10,5 t por veículo), a transportadora procura desenvolver um bom mix de cargas. Mas, predominam calçados, confecções e produtos farmacêuticos.

## “Damos menos prazos e menos descontos que os nossos concorrentes”

Santolin admite que 15 a 20% das cargas são expedidas por ônibus (afinal, quarenta caminhões de 10,5 t somam 420 t, logo, fica faltando carga para completar as 550 ou 660 t). Mas, não é qualquer mercadoria que pode ir no bagageiro. “A carga destinada ao ônibus tem de ser compatível em dimensões e não pode ser perigosa”, diz Santolin.



mentação. Embora o terminal disponha de empilhadeira, o equipamento mais usado é a paleteira. Mesmo um sofisticado carrossel (*toweyer*) idêntico ao utilizado no terminal da Atlas, no outro lado da Dutra, encontrava-se paralisado, no dia 8 de agosto. Segundo Santolin, o equipamento é pouco utilizado.

Enquanto a carga é transferida dos caminhões de coleta para os veículos de transferência, um velho IBM 3/10, alimentado por cartões perfurados, candidato a breve aposentadoria, se encarrega de emitir cerca de 3 a 40 mil conhecimentos por mês – o peso médio das cargas não passa de 120kg por conhecimento.

Já na distribuição das “importações”, triadas no antigo terminal da Castrol, a Itapemirim de São Paulo utiliza apenas quinze veículos próprios, entre Mercedes L-1113, 608 e kombis. Cerca de 70% das cargas são distribuídas por entregadoras contratadas.

Aparentemente, a Itapemirim ainda não esgotou todo o potencial de São Paulo, onde já emprega seiscentos funcionários. Tanto que Santolin já planeja, daqui a oito ou dez meses, alugar um terceiro terminal ou trocar o segundo por outro maior. Cola, por sua vez, lembra a possibilidade de duplicar as instalações para carga da Via Dutra, pois acredita que o crescimento acelerado vai

continuar. "O balanço de 1984, reflete apenas o início da operação de São Paulo", afirma.

Apesar do impulso e da projeção que deu à Transportadora Itapemirim, o Centro Operacional de Guarulhos não explica, sozinho, o sucesso da empresa. Ele é apenas o ponto mais alto de uma política deliberada de investimento em terminais. A Itapemirim acabou de construir terminais em Caxias do Sul e Itajaí, está construindo outros em Vitória (2 000m<sup>2</sup>), Salvador (2 000m<sup>2</sup>), Ipatinga e Joinville; e ampliando o terminal de Belo Horizonte de 1 000 para 2 000 m<sup>2</sup>. "Procuramos construir sempre de dois a quatro por ano", diz Cola. Graças a tal política, a empresa já opera hoje quarenta terminais próprias em todo o país.

Tanto Cola como Santolin destacam a rígida política de fretes e de prazos, seguida à risca pela Transportadora Itapemirim como um dos ingredientes do sucesso. "Damos menos prazos e menos descontos que a concorrência", afirmam. "E conseguimos receber 99% das nossas faturas em dia, mesmo com prazos de pagamento nunca superiores a um mês".

### **"Há um verdadeiro turbilhão em cima da transportadora"**

Para Cola, "o pessoal devia mudar o comportamento em relação a descontos e prazos. "Tem gente da NTC dando descontos enormes e mantendo títulos em carteira por até quatro meses. Se eu fosse mais um transportador de carga, estaria fazendo o mesmo — eu não seria diferente deles".

Como ser diferente, especialmente, num mercado recessivo como o de 1983 e do início de 1984? "Dialogando com o cliente", responde Cola. "Com um deles, as Lojas Americanas, de Brasília, eu fui falar pessoalmente. Eles foram profundamente sensíveis aos meus argumentos. A partir daí, adotamos a mesma política para toda a empresa. Estamos aplicando as tabelas e dando, em troca um serviço rápido e ágil. A comercialização passou por um processo de "enxugamento" e temos mantido uma gama de clientes capaz de remunerar satisfatoriamente o serviço".

Embora tenha duplicado seu faturamento real, não se pode afirmar, no entanto, que a Itapemirim esteja agredindo o mercado. "Ainda não pudemos fazer nem propaganda da transportadora em qualquer veículo", diz Cola. "Não projetamos um crescimento tão grande. O que há é um verdadeiro turbilhão em cima da transportadora. Estamos enfrentando uma procura muito acima da nossa capacidade e não podemos deixar de



Com 6 500 m<sup>2</sup> o terminal de Guarulhos expede, diariamente, mais de 550 t de cargas

atender aos clientes tradicionais. Quando fechou a Estrela do Norte, por exemplo, tivemos de ocupar em forma de emergência o terminal em construção de Salvador".

Com a extinção da Blumenauense, a Itapemirim ficou com grande fatia do mercado catarinense. Conquistou, por exemplo, entre 50 e 70% das cargas da Hering, de 1 000 t mensais, transportadas especialmente para os grandes centros, o Nordeste e Manaus.

Por que a preferência? "Graças à sua agilidade, a Itapemirim consegue reduzir quase a zero o estoque do cliente", responde Cola. "Já há até transportadoras utilizando nosso serviço, na transferência de cargas. "Pouca gente investiu em terminais e frotas nos últimos anos e o carreteiro anda cada vez mais escasso".

Apesar de tal escassez, a Itapemirim continua utilizando, na transferência

rodoviária, 100% de caminhoneiros, para atender todo o Brasil, exceto os dois Estados de Mato Grosso. "Para lá, redespachamos", explica Cola, "pois só vamos até Presidente Prudente. Em compensação, pelo Nordeste, vamos até Manaus, utilizando o ro/ro, através de chatas, a partir de Belém. Muitos dos carreteiros dessa rota estavam agregados à Blumenauense e recebem Cr\$ 2 500 a Cr\$ 3 000 por quilômetro rodado. Uma inovação da Itapemirim, pois as cargas são leves e o carreteiro sairia perdendo se recebesse por tonelada — no máximo, a carga atinge 18 t.

### **"Vamos fazer um kit para colocar sobre chassi Ford ou GM a álcool"**

No total, os carreteiros da Itapemirim chegam a rodar mais de 1 milhão de quilômetros por dia. A transportadora tem cerca de 2 mil cadastrados e usa ainda algumas empresas — "umas três ou quatro", segundo Santolin — possuidoras de cerca de dez caminhões cada. Camilo Cola informa que a transportadora ocupa permanentemente cerca de quatrocentos carreteiros. "Alguns deles têm suas próprias firmas", completa. Boa parte das coletas e entregas são feitas por entregadoras, registradas nos DNER como empresas locadoras de veículos. A própria Itapemirim, responsável, segundo Cola, por 20% da transferência das cargas, funciona como uma locadora.

Assim, a frota própria reduz-se a cerca de trezentos caminhões de coleta e entrega. Tal como em São Paulo, predomina o L-1113. "O L-608 D ficou peque-



Santolin: 99% das cobranças em dia

# A nossa energia vai longe.

CBB-A/Propag



1966: nascia uma empresa cem por cento nacional para o transporte de gases liquefeitos. Era o início da Transultra, que rapidamente se transformou na empresa mais capacitada para a movimentação de produtos especiais.

Quando os Pólos

Petroquímicos de Capuava (SP), Camaçari (BA) e Triunfo (RS) foram implantados, a Transultra estava lá. E hoje, ela continua participando ativamente no transporte de produtos gerados por essas petroquímicas.

Com o tempo, a Transultra

ultrapassou seu objetivo. Agora ela também administra terminais de gases liquefeitos, com capacidade de armazenagem de mais de 5.000 m<sup>3</sup>. Além disso, ela atua no Terminal Químico de Aratu, o maior e mais moderno parque de armazenagem de produtos químicos e

petroquímicos do país.

A Transultra, na certeza de que está no caminho certo, amplia seus conhecimentos técnicos para o transporte dos mais diversos produtos, tais como: acrilonitrila, ácido nítrico amônia, aromáticos, butadieno, cloreto de vinila, cloro, chumbo tetraetila, eteno, estireno, glicóis, gás liquefeito de petróleo, propileno, tolueno di-isocianato.



**TRANSLUTRA S.A.**

Armazenamento e transporte especializado

Av. Brig. Luís Antônio, 1343 - São Paulo - Fone: (011) 285-2722

**U GRUPO  
ULTRA**

Filiais: Camaçari - Bahia - Telex: (071) 2346-MUIQ  
Santo André - São Paulo - Telex: (011) 4580-TATE

Nascemos aqui. Vivemos aqui.

# Ford Cargo: o chassi mais forte dos caminhões médio-pesados

Ele é o caminhão certo, pois o seu projeto contou com a participação direta de um Conselho Consultivo de Caminhões, criado pela Ford, constituído por dezenas de Frotistas, Fabricantes de Equipamentos e Distribuidores que, juntos, em reuniões periódicas, ajudaram a adequar o Ford Cargo às necessidades do mercado brasileiro.

Ao todo, foram 3 anos de pesquisas e desenvolvimento em 32 protótipos e cerca de 3 milhões de quilômetros de testes, sendo mais de 2 milhões em rodovias brasileiras, no uso regular em frotas e no Campo de Provas da Ford.

Por trás de tudo isso o suporte das avançadas instalações da nova fábrica Ford Caminhões, que engloba a tecnologia acumulada de construção e operação de 17 fábricas mundiais de caminhões e 2 fábricas de motores diesel, sendo uma no Brasil. O resultado está aí: Ford Cargo.

Um caminhão para o mais exigente padrão internacional de qualidade.

Um caminhão sob medida para as condições brasileiras de transporte.



## Cabina estradeira

A maior prova de consideração para quem trabalha com caminhões.

- Cabina basculante facilita o acesso para a manutenção do motor, embreagem, caixa de direção, radiador e suspensão.
- Fácil acesso para manutenção também através do painel frontal externo.
- Cabina avançada, maior espaço útil para cargas e melhor distribuição de peso por eixo.
- Suspensão da cabina sobre coxins de borracha com barras de torção e amortecedores hidráulicos.
- Conceito aerodinâmico que reduz despesas com combustível. Defletores de ar opcionais.
- Maior proteção da chapa contra corrosão, exclusiva fosfatização por imersão e sistema eletroforético catódico.
- Bancos anatômicos (tipo 1/3 - 2/3). Ampla espaço para 3 pessoas. Banco do motorista com suspensão, opcional.
- Para-brisa laminado exclusivo, segurança extra.
- Cinto de segurança de 3 pontos, retrátil.
- Visão panorâmica, inclusive lateral, até 290°.
- Direção hidráulica com exclusivo sistema de assistência variável. Maior estabilidade e conforto ao dirigir.
- Painel moderno e completo, com velocímetro, odômetro parcial, tacômetro, marcadores de pressão de ar e óleo, amperímetro e medidor de combustível exclusivo com resistor em base de porcelana para maior precisão.
- Alarmes luminosos e sonoros para pressão de óleo, ar e sistema de refrigeração.
- Sistema de ventilação de alta eficiência, com ventilador de duas velocidades, desembaçador, ventilação no assoalho e 4 saídas direcionais no painel.
- Ventilação no teto. Aquecedor (opcional).

## Chassi estradeiro

Longarinas retas, perfil constante, sem rebites nas abas, para facilitar a montagem de equipamentos.

- Alta resistência à flexão e torção.
- 2 camadas de pintura para proteção extra contra a corrosão.
- 3 distâncias entre-eixos.

## Suspensão estradeira

Conforto e segurança, outra prova de preocupação da Ford com o motorista e a carga.

- Suspensão dianteira com feixes de molas longas e largas de alta durabilidade, barra estabilizadora e amortecedores telescópicos de dupla ação.
- Eixo dianteiro em aço forjado de alta resistência e longa vida útil.
- Molas traseiras longas com feixe auxiliar, deslizantes sobre suportes, com pastilhas contra desgaste.
- Tirante na suspensão traseira evita desalinhamento do eixo.
- Novo sistema de fixação das rodas traseiras com porcas simples, para facilitar a troca de pneus.
- Barra estabilizadora traseira com amortecedores telescópicos de dupla ação (opcional).

## Cargo, seu novo estradeiro

Em tudo, cada caminhão Ford Cargo reflete a tecnologia Ford, a tecnologia da alta eficiência e baixo custo operacional, garantindo um excelente retorno do seu investimento. Passe num Distribuidor Ford Caminhões. E tenha mais caminhão por quilômetro.

## Freios

Segurança no Cargo é prioridade absoluta.

- Circuito duplo.
- Freio de estacionamento a ar, com mola acumuladora.
- Nos modelos de 11 t, sistema ar-sobre-hidráulico, exclusivo freio a disco nas rodas dianteiras e a tambor nas rodas traseiras com sapatas auto-ajustáveis.
- Para os modelos de 13 e 15 t, sistema totalmente a ar, tambor nas rodas dianteiras e traseiras. Freio de emergência com válvula exclusiva de atuação progressiva.
- Freio motor com exclusivo sistema eletropneumático de atuação automática, comandado por interruptor no painel de instrumentos (opcional).



## Conjunto motriz

Motor, embreagem, caixa de mudanças, eixo cardã e eixo traseiro projetados para renderem o máximo nas mais diversas condições de operação.

- Motores 6 cil. em linha nas versões: MWM D 229-6 (132 cv); Ford Diesel 6.6 (140 cv) e Ford Diesel Turbo 6.6 (165 cv).
- Sistema de injeção em linha Bosch.



- Filtro de ar tipo Piclon, com indicador de restrição para maior vida útil do motor. Exclusivo sistema de filtragem de combustível com alerta no painel de instrumentos indicando excesso de água.
- Exclusivo ventilador do motor com embreagem viscosa para maior economia de combustível.
- Embreagem auto-ajustável de acionamento hidráulico.
- Nova caixa de mudanças Clark, de 5 velocidades, com engates precisos.
- Eixo traseiro de alta capacidade de tração, com dupla redução, por sistema planetário. Acionamento embutido na alavanca da caixa de mudanças.
- O conjunto motriz Cargo permite vencer rampas de até 41,6%.

## Novo sistema elétrico



Inteiramente desenvolvido com auxílio do computador.

- Exclusivo sistema elétrico de parada do motor na chave de contato.
- Exclusiva central de distribuição de

circuítos elétricos com fusíveis e relés na cabina para facilidade de manutenção.

- Fusíveis protegidos contra vibrações.
- Conectores herméticos evitam a penetração de umidade.
- Baterias de baixa manutenção.
- Sinalização de alta eficiência, faróis halógenos e exclusiva luz de ré integrada às lanternas traseiras.

## Linha de estradeiros



Alta produtividade com baixo custo operacional. 8 modelos adequados a cada necessidade de transporte.

- 11 t brutas: 1113, 1114 e 1117.
- 13 t brutas: 1313, 1314 e 1317.
- 15 t brutas: 1514 e 1517.

Garantia Especial\*

- Veículo básico - 12 meses/50.000 km
- Motor Ford Diesel - 12 meses/100.000 km

\* Válida somente para os primeiros 12 meses após o lançamento

## Nova Rede de Atendimento Ford Caminhões



Um empreendimento gigantesco. Quase 250 Distribuidores, com 252.000 m<sup>2</sup> de área recém-construída. Estrategicamente localizados junto a rodovias e entradas de cidades em todo o país.

- Instalações amplas, modernas e eficientes.
- Equipamentos para testes, ferramentas especiais

e estoque completo de peças originais.

- Técnicos e mecânicos treinados na fábrica.
- Assistência direta da fábrica para agilização no atendimento de peças, 24 horas por dia.
- Sistema telefônico de assessoria técnica, gratuito, 24 horas por dia, para todo o território nacional.
- 7 Oficinas Volantes para atendimento e treinamento aos frotistas em todo o Brasil.



A Ford Brasil S/A reserva-se o direito de alterar sem prévio aviso qualquer dos itens acima, bem como alterar garantias e desenhos de seus produtos ou mesmo descontinuarlos, sem incorrer em obrigações ou responsabilidades de qualquer espécie.



# CARGO

no e, nos pequenos, nós damos preferência para a kombi, apesar de ser um veículo horrível, que precisa melhorar”, diz Cola.

Por isso, ele quer voltar à United Parcel Service — UPS, transportadora americana que faz um *kit* e coloca sobre chassi a gasolina. “Aqui, queremos colocar sobre chassi a álcool. Fazemos um acordo com a Ford ou a GM, pegamos uns 4 000 desses, que é um veículo baixo, montamos um *kit* e botamos em cima”, sonha Cola.

### “Já estamos pensando na marca das carretas que fabricaremos em 1986”

Outro sonho muito próximo da realidade — as primeiras unidades sairão na linha de montagem daqui um ano — é a construção das próprias carretas. “Você fica na mão de terceiros até começar a ter problemas com seus clientes”, receita Cola. “Agora, já temos movimento para justificar a construção e a comercialização de carretas. Quando formos aos Estados Unidos, ver o veí-

culo de entrega da UPS, vamos examinar com atenção as carretas também. Inicialmente, elas trabalharão na rota Belém-Manaus. Depois, irão se espalhando”.

Algo de especial na carreta? “Vamos aproveitar bem as lições aprendidas com o terceiro-eixo do ônibus”, revela Cola. A carreta não terá três eixos atrás e utilizará cavalo com dois diferenciais, para ganhar mais velocidade e estragar menos a pavimentação. “Esse é o veículo-tipo que transita nos Estados Unidos, no Canadá, na Austrália e na Europa inteira. Quando a carreta tem terceiro-eixo, ele é direcional e não pode ter pneu duplo, tem de ser o *single*.”

Para Cola, carreta de dois eixos, além de mais adequada às suas cargas é uma questão de respeito ao bem público. “Hoje, o nosso veículo é um pouco mais barato, mas fica muito caro para o governo, porque o terceiro-eixo destrói a estrada. No setor de ônibus, nós já demos o exemplo. Vamos fazer o mesmo na carga”.

Os cavalos, no entanto, continuarão sendo de carreteiros. Quando muito, a empresa imagina ter 30% de cavalos pró-

prios. “A Itapemirim podia acelerar ainda mais suas entregas, trocando o motorista do ônibus de quatro em quatro horas”, ameaça Cola. “Mas, achamos muito mais democrático usar o carreteiro. O que ele precisa é de veículos mais potentes. Como revendedores Mercedes, estamos vendendo um número substancial de 1929 aos nossos autônomos, transferindo a eles as vantagens que temos”.

### “O apoio logístico do grupo à transportadora não influi no lucro”

Essas vantagens, como revendedor e como empresa de ônibus pesam favoravelmente no desempenho da Itapemirim. Cola não nega que a infra-estrutura da Viação Itapemirim e da rede Flecha deu uma agilidade muito grande ao transporte. “Temos canal de voz em todos os pontos de parada de ônibus. Com isso, o carreteiro ganha mais segurança e o cliente pode acompanhar a velocidade que a carga dele ganha. Em nossa empresa, praticamente, não existe

## Um empresário capixaba que descobriu a política partidária

Depois de consolidar um verdadeiro império econômico, o empresário Camilo Cola descobriu a política. A Rodonal, originalmente, uma associação anti-Cola, tem hoje como presidente um diretor da Itapemirim. Outro diretor do grupo representa a Confederação Nacional de Transportes Terrestres na CT — Câmara Brasileira de Transportadores e Usuários, do DNER. O Próprio Cola é, desde janeiro deste ano, conselheiro da NTC. Sua ambição, no entanto, vai mais longe. Fiel ao desgastado PDS, sonha ser governador do Espírito Santo.

TM — Em 1976, quando foi criada, a Rodonal tinha como objetivo básico, conter a expansão da Itapemirim. Hoje, no entanto, um diretor da Itapemirim, Bernardino Rios Pim, dirige a Rodonal. Como o senhor conseguiu tamanha reviravolta?

Cola — Eu nunca soube dessa finalidade oculta da Rodonal. Só fiquei sabendo em 1983, quando Bernardino pleiteou uma Diretoria da entidade. Fui pedir apoio a um empresário do Paraná e ele me revelou: “Você sabe para quê a Rodonal foi criada? Para segurar Camilo Cola”. Daí, eu entendi por quê tudo era difícil para a Itapemirim no DNER. Mas, isso não levou a muita coisa. Enquanto não pude crescer, aperfeiçoei a empresa. Não me preocupei com os opositores. E, pelo jeito, eles também já não vêem Camilo Cola como bicho-papão. O Bernardino só queria ser diretor, mas acabou presidente.



Cola: se o partido quiser, será candidato, mesmo na contingência de não ganhar

TM — *Especula-se muito sobre supostas vinculações da Itapemirim com o capital estrangeiro, especialmente, com a Shell, Mercedes, Pirelli...*

Cola (ênfático) — Tudo isso é verdade. Somos tradicionais consumidores desses produtos — e conservadores. Adquirimos a confiança de todos eles. Um (a Shell) até se tornou nosso sócio — e bom sócio — na rede Fecha. Da Mercedes, somos concessionários, em Caçoeiro do Itapemirim e Campos.

TM — *E a fase de “engoliu” concorrentes, já passou?*

Cola — Não temos comprado mais empresas de ônibus porque não queremos. Dinheiro não falta.

TM — *Nem mesmo a Pássaro Marron, do grupo Penido, em São Paulo?*

Cola — Nunca quisemos comprar a Pássaro Marron. É gente que entrou no setor vinda de outro ramo — a construção pesada. Procuramos transmitir o máximo de conhecimento a eles. Alguns diretores deles até estagiaram na Itapemirim. Nós sempre trocamos idéias, mas não com o objetivo de comprar a empresa.



### Só 20% das cargas vão nos bagageiros

desvio de carga. Em Brasília, por exemplo, não aconteceu um único caso em 1985."

Santolin também admite o "apoio logístico" do grupo à transportadora. Não acredita, no entanto, que possa influir no resultado do balanço. "Real-

**TM** — *A compra da Vasp também foi rebate falso?*

**Cola** — A Vasp é uma empresa estatal. Achamos que deve ser privatizada. Se for um empresário pra lá, vai melhorar muito os resultados.

**TM** — *A Itapemirim tem cacife para comprar a Vasp?*

**Cola** — Não fomos testados ainda. Manifestamos nossa intenção de comprar, mas a Vasp não se colocou à venda. Acharam, quando fiz a proposta, que eu devia estar sob efeito de umas doses de Coca-Cola a mais.

**TM** — *Como a Itapemirim conseguiu colocar seu diretor José Luiz Santolin na Câmara Brasileira de Usuários do DNER, no lugar de um dos muitos "pelegos" da CNTT?*

**Cola** — A CNTT tem que indicar é quem tem competência. E o Santolin, além de ser capaz, praticamente nasceu numa das garagens da Itapemirim.

**TM** — *O senhor é membro do Conselho Superior da NTC. Mas, alguns transportadores de carga acham que o senhor está lá só para espionar. Isso é verdade?*

**Cola** — Eu, antes de transportar passageiro, transporte carga. Somos um dos primeiros associados na NTC. Estamos lá há mais de vinte anos. Mas, a classe sempre se queixou de que a Transportadora Itapemirim não participava da NTC. Eu sou político e político, de modo geral, não dá resposta na hora. Mas, quando o Thiers (NR: Thiers Fattori Costa, atual presidente da NTC) me convidou para conselheiro, eu achei muito bom e aceitei sem pesanejar.

mente, isso tem um custo, mas não chega a ser significativo. Se há alguma distorção, é apenas a integração da cúpula administrativa do grupo", afirma.

Quanto à utilização dos ônibus, Cola explica que o espaço é locado e seu custo, "se não for o mesmo do carreteiro, chega bem perto". A explicação não livra a Viação Itapemirim de sérias acusações (veja quadro). Cola, no entanto, tem sua defesa preparada. "Antes de ser empresário de ônibus eu já era transportador de carga", alega. "Fundei a transportadora em 1947 e, só em setembro de 1948, fiz a primeira experiência com uma linha que tinha um único ônibus", recorda.

"Nesses anos todos, haviam empresários querendo passar as empresas de ônibus e fomos comprando, ampliando a infra-estrutura da Viação, enquanto a Transportadora ficava restrita ao triângulo Cachoeiro-Rio-São Paulo. Até que, em 1968, compramos uma concessão para despachar encomendas na Rodoviária Novo Rio. Foi um Deus-nos-acuda. A empresa tinha mais de trezentas filiais em todo o Brasil e tivemos de reduzir

**TM** — *O senhor continua no PDS. O partido não acabou?*

**Cola** — O PDS tem mais de 11 mil vereadores, domina a maioria das Prefeituras, está em contato direto com o eleitorado. Passou por fases difíceis. Mas, o partido que está hoje no governo vem encontrando dificuldades idênticas, senão maiores. E poderá sofrer um desgaste muito maior do que o sofrido pelo PDS. Por isso, o PDS deve aprender a fazer oposição, para criar possibilidade de alternância de poder. Fazer oposição também é ajudar a governar.

**TM** — *O senhor continua apoiando Paulo Maluf?*

**Cola** — Nunca apoiei Maluf.

**TM** — *E a famosa "caixinha" pró-Maluf que o senhor teria organizado?*

**Cola** — (após sonora gargalhada) — Houve gente que me aconselhou a desmentir. Achei que não. Se desmentisse, provavelmente, estaria confirmando.

**TM** — *Como político, onde o senhor quer chegar?*

**Cola** — Sempre fui político dentro do meu negócio. Mas, só me tornei profissional por ausência de bons políticos. Lidero uma comunidade de 15 mil funcionários. Em 1982, fui convocado para disputar o Senado, de uma hora para outra. Tive a maior votação do Estado. Só perdi por causa da sublegenda. Não quero chegar a lugar algum. Gostaria de não ser candidato a coisa nenhuma. Nem a senador, nem a governador. Mas, se o partido precisar, serei candidato — mesmo na contingência de não ganhar a eleição.

## DEFLETOR E SPOILER AERODINÂMICOS PARA CAMINHÕES

• M. Benz • Scania • Ford  
• Fiat • GM • Dodge • VW  
• Volvo

— Suportes reguláveis de acordo com a altura do seu baú ou carga alta.

— Entregas Imediatas

— Instalação gratuita

— Coloque o vento a seu favor e faça o lucro de sua empresa também ficar a seu favor.

**Deflet**  
IND. E COM. LTDA.

Rua João Batista  
Pupo de Moraes, 485  
Fones (0192) 2-8019 - 2-8021  
Telex: (019) 1117  
Campinas - SP.

**EQUIPAMENTOS DIESELIMPO**®  
PATENTE Nº 70170

**21 MODELOS DIFERENTES PARA ABASTECIMENTO COM OLEO DIESEL FILTRADO**



**QUALIDADE** na mais avançada e aprimorada linha de máquinas para uma eficiente filtragem de óleo diesel. Desenvolvida tecnologia na parte elétrica para um automatismo perfeito e seguro. Esmerado acabamento para resistir aos ataques agressivos do óleo diesel.

FABRICADOS POR

**HORUS SERRA LTDA.**  
ENGENHEIROS

MATRIZ:

CEP: 01109 - Rua Paulino Guimarães, 121  
Bairro Ponte Pequena - São Paulo - SP  
FONE: (011) 228-3122 (PABX) - TELEX: (011) 39778 HSLT  
Endereço Telegráfico: "FILTRABEM"  
BIP: 3846 - CENTRAL BIP: (011) 815-3344  
FILIAL: RIO DE JANEIRO - FONE: (021) 240-6682 (PABX)

isso para 150, o número atual. Levamos cinco anos só para arrumar a casa”, prossegue.

## “Com o terceiro-eixo, estamos preparados para a pesagem dos ônibus”

“Hoje, o terminal de São Paulo, é uma casa onde podemos receber nossos colegas da carga sem nenhum constrangimento”. Cola não se constrange também em rebater as críticas desses colegas. “O ônibus atende a uma necessidade do passageiro, que sempre existiu, a de transportar bagagem desacompanhada. Nos Estados Unidos, os principais clientes da Greyhound são as oficinas de manutenção. No Brasil, estamos criando uma embalagem padronizada encaixável, para facilitar os despachos das pessoas físicas.”

Cola rebate também o argumento de que o ônibus possibilita sonegação. “Nada vai sem nota, pois em cada terminal há um fiscal da Receita estadual.” Para ele, o maior sonegador é o caminho. “As transportadoras de carga já se declaram publicamente impossibilitadas de recolherem o ISTR. A maioria leva carga com a nota só da metade. E não tem como o fiscal descobrir se aquele valor é correto ou não.”

A balança também não preocupa Cola. “Sou contra o bagageiro enorme, de até 18 m<sup>3</sup>, incompatível com a capacidade do piso. Isso é apenas empolgação de fabricantes de carroçaria, para ver quem faz o bagageiro maior. E, depois, quem vai pagar pelo erro técnico é o transportador. Com 10 m<sup>3</sup> e terceiro-eixo no Tribus, estamos preparados para cumprir a lei da balança — e ainda sobram 6 m<sup>3</sup> para a carga”.

Com críticas ou sem críticas, a estratégia da Itapemirim vai dando certo. Destacando que “não projetamos um crescimento tão grande, mas está acontecendo”, Cola espera atingir, em 1985, 40% da receita de passagens — a Greyhound americana fica muito satisfeita quando chega a 30%.

## “O lucro da Itapemirim é só jogo de números”

Coordenador da Comissão Nacional constituída pela NTC para analisar a regulamentação do transporte de encomendas por ônibus, o empresário gaúcho Gastão Azambuja Prudente deixa a prudência de lado ao tomar conhecimento do bom desempenho da Transportadora Itapemirim.

“Só 20% vai pelo ônibus? Deve ser muito mais”, contesta prontamente. Por que mais? “A gente conhece bem o movimento deles”, alega. “Acho, até, que as percentagens estão invertidas”.

Informado que a transportadora paga pelo espaço locado aos ônibus, Prudente não se dá por vencido. “Não conheço ninguém que faça isso. Pode ser até que a Itapemirim esteja inovando”, ironiza.

Para o empresário, o respeitável lucro da Itapemirim não passa de “um jogo de números”. “Grande parte dos custos estão sendo debitados à empresa de ônibus”, imagina.

Mas, qual o interesse em aumentar um lucro taxado pelo IR em 35% para reduzir outro, que goza de alíquota especial de 6%, percentual visto pelo próprio Gastão como um dos “privilégios” do ônibus? “Quanto maior custo e menor lucro, melhor”, afirma. “Assim, elas alegarão que vão mal e conseguirão reajustes maiores de tarifas”, deduz.

Entre os “privilégios” dos ônibus, Prudente incluiu a dispensa (por simples medida administrativa do DNER) de pesagem na balança e a ausência de fiscalização. “Porção de ônibus é um mistério intocável”, denuncia. “Hoje, ôni-



**Prudente: até dinamite vai no ônibus**  
bus virou cargueiro. Passageiro é bico. Ali vai tudo. É geladeira, carga perigosa, dinamite, produto roubado, mercadoria sem nota”.

Segundo Gastão, uma pesagem realizada pelo DNER em Torres-RS (BR-101) constatou que 32% dos ônibus (entre urbanos e rodoviários) apresentavam excesso. “Se tiramos os urbanos, quase 60% dos rodoviários mostrariam carga acima dos limites”, denuncia. Por causa dessa situação, o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Paraná, Valmor Weiss, pensa até em entrar com ação popular para obrigar o DNER a pesar todos os ônibus. Afinal, argumenta, “a Constituição reza que todos são iguais perante a lei”. Mais dramático, Prudente acha que os ônibus estão “engolindo os transportadores profissionais”. Mas, promete lugar até o fim. “Como está é que não pode ficar”.

## MELHORE O VISUAL DA SUA FROTA

Os veículos de sua frota constituem-se em importantes elementos de fixação da imagem da sua empresa. Personalize-os com acessórios Bepo. Você fixa sua imagem e seus motoristas agradecem. Afinal, todo mundo gosta de carro bonito.



### INSTALADORA SÃO MARCOS LTDA.

MATRIZ: BR 116, Km 113, N.º 1155 Fones: (054) 291-1360 - 291-1407 - Telex: (0542) 383 BEPO - 95.190 - SÃO MARCOS - RS

FILIAL: Rua Badajoz, 50 - Pq. Novo Mundo - Vila Maria Fone: 264-6588 - Telex: (011) 34357 BEPO - 02169 - SÃO PAULO - SP

FILIAL: ACESSÓRIOS DO PARANÁ LTDA. - BR 116, Km 82 - Cx. Postal. 03 Fone: 256-7484 - Telex (041) 6480 - 83.400 - COLOMBO - PR



# Comissão de frente.



*Desde 1972, a Tora Transportes Industriais segue em frente no sentido de se especializar cada vez mais para o atendimento a vários tipos de carga.*

*Seja carga geral, granéis, sólidos ou líquidos, a Tora se orgulha de nunca ter deixado seus clientes com a carga na mão.*

*Não é à toa que ela é uma das maiores transportadoras brasileiras. Com uma frota de mais de 200 veículos, a Tora presta serviços em todos os pontos do país.*

*Por isso, quando você precisar de uma transportadora séria, profissional e de tradição, conte com a Tora.*

*E siga em frente.*



**TORA TRANSPORTES INDUSTRIAIS LTDA.**

*Matriz: Av. Coronel Jove Soares, 281 - Fone: (031) 351-3311 - Telex: (031) 1869  
Contagem - MG*

*Filiais: São Paulo, Rio de Janeiro, Vitória, Salvador, Uberlândia, São Luiz,  
Goânia, Belém.*

# A Leo Burnett está com os veículos mais fortes do transporte brasileiro.



SCANIA 142  
388 CV, o mais potente caminhão brasileiro.  
Conta da Leo Burnett.

PARABÉNS À LEO PELOS SEUS  
CINQUENTA ANOS DE EXISTÊNCIA  
E DEZ DE BRASIL.

Rua Said Aiach, 306  
Fone: 884-2122 - 04003 - São Paulo  
SP - Telex 36907 - R.J.  
Praça Tiradentes, 10, gr. 1901,  
Cj. 303, fone: 221-9404  
Representante em Curitiba:  
Spala Marketing e Representações  
Rua Alcides Munhoz, 69  
cj. 31, fone: 225-1972



**TRANSPORTE MODERNO**  
18.000 exemplares dirigidos a empresários  
e administradores de transporte  
de carga e passageiros.  
Programada pela Leo Burnett.

**CAMINHONEIRO**  
100.000 exemplares distribuídos a caminhoneiros  
através de postos de abastecimento nas  
estradas, estacionamento e centrais  
de fretes. Programada pela Leo Burnett.



## Rapidão Cometa - 30 anos na estrada!



Só quem roda há tanto tempo pode oferecer **rapidez**, **segurança** e a mais completa infra-estrutura operacional. Baús e cavalos mecânicos modernos equipados para servir à indústria e ao comércio. Com **Rapidão Cometa** você tem a certeza de transporte tranquilo e entrega no prazo.  
Matriz em Recife e filiais em São Paulo, Rio, Aracaju, Maceió, Vitória de Santo Antão, Campina Grande,

Natal, João Pessoa, Fortaleza e Belém. Escritório em Brasília.  
Recife: Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2525,  
Fones: (081) 339-4288 - 339-4120 - Telex 081-2197  
São Paulo: Rua Benedito Climério de Santana, 451  
- Fones: (011) 209-6722, Telex 011-23171  
Rio de Janeiro: Fone: (021) 351-1512 - Telex  
021-21125

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
01 Dom Vital - Tr. Ultra Rápido Ind. e Com. S.A.	RJ	12/84	57.121,2	19.362,2	7.617,3	(5.067,1)	1.444,8	266,5	9.641,4	24.214,7	2,88	20,04	2,53	7,46
02 Empresa de Transportes Atlas Ltda.	SP	12/84	53.550,4	24.394,7	6.663,2	(6.746,8)	114,3	645,3	13.520,7	26.171,1	6,75	6,79	0,21	0,47
03 Transportadora Relâmpago Ltda.	PE	12/84	51.539,0	5.977,9	2.629,8	(2.008,2)	336,1	710,4	2.254,9	11.159,9	1,86	46,43	0,65	5,62
04 Transportadora Volta Redonda S.A.	SP	12/84	51.337,1	21.238,3	6.760,8	(6.168,7)	326,1	256,8	6.504,8	27.416,5	2,26	22,55	0,64	1,54
05 Rodoviário Liderbrás S.A.	RJ	12/84	47.423,8	6.066,5	1.528,1	(181,6)	1.315,3	77,0	5.030,5	33.366,6	1,05	81,82	2,77	21,68
06 Transportes Della Volpe S.A. - Com. e Ind.	SP	12/84	42.417,2	23.676,1	5.580,0	(1.135,6)	3.622,5	11.715,2	10.468,2	28.132,1	1,33	15,84	8,54	15,30
07 S.A. Transporte Itaipava	RJ	12/84	42.215,0	5.282,5	3.916,6	(444,1)	2.151,5	0,7	2.905,6	15.481,7	12,59	65,88	5,10	39,97
08 Continental Agro-Pecuária e Transp. Ltda.	SP	12/84	41.313,6	76.515,8	2.339,2	22.391,0	(412,5)	99.999,1	13.221,1	122.088,4	0,19	37,33	(1,00)	(0,54)
09 Di Gregório Tocan Transportes Ltda.	AM	12/84	39.978,4	7.413,9	647,2	(55,7)	590,9	0,0	5.522,2	18.961,1	2,27	60,90	1,48	7,97
10 Transportadora Itapemirim S.A.	ES	01/85	36.240,6	28.801,3	15.399,4	(3.312,3)	11.873,8	14.356,0	5.610,9	33.161,1	3,00	13,15	32,76	41,23
11 Tora - Transportes Industriais Ltda.	MG	12/84	32.677,8	5.420,7	2.933,4	(1.650,7)	852,6	465,8	1.980,7	63.527,4	2,47	42,88	2,61	15,73
12 Transdroga S.A.	SP	12/84	32.652,2	18.825,8	1.399,8	(755,9)	527,8	9.451,0	7.740,3	27.995,1	1,17	32,75	1,62	2,80
13 Expresso Araçatuba S.A.	SP	12/84	31.682,5	16.016,6	10.376,5	(7.847,9)	980,8	621,6	3.483,7	19.289,1	4,42	16,97	3,10	6,12
14 Rodoviário Caçula S.A.	MG	03/85	31.368,3	11.300,4	(2.287,4)	(3.517,3)	257,2	716,3	5.624,5	14.604,2	2,79	20,20	0,82	2,28
15 Transportes Fink S.A.	RJ	12/84	29.859,2	24.314,9	4.060,7	(2.520,3)	2.180,4	15.014,5	6.277,7	27.621,3	1,92	11,97	7,30	8,97
16 Transportadora Julio Simões S.A.	SP	12/84	29.186,1	14.170,6	5.154,1	(2.657,1)	1.480,6	1.232,3	7.644,6	17.448,6	2,62	18,79	5,07	10,45
17 Rodoviário Ramos Ltda.	SP	03/85	25.836,1	10.509,7	3.308,2	(1.567,7)	1.198,5	286,5	6.818,8	12.850,3	2,28	18,21	4,64	11,40
18 Rápido 900 - Transportes Rodoviários Ltda.	SP	12/84	25.811,2	5.213,0	3.048,3	(1.453,6)	890,8	336,2	2.091,3	6.968,4	2,44	25,19	3,45	17,09
19 Transportadora Tegon Valenti S.A.	RS	12/84	25.684,2	6.983,3	1.018,5	(1.004,2)	528,7	724,0	5.132,6	11.552,0	1,41	39,55	2,06	7,57
20 Companhia Transportadora e Com. Translur	SP	12/84	25.551,9	7.641,0	1.438,4	(823,6)	137,4	63,5	7.151,2	12.425,4	1,40	38,50	0,54	1,80
21 Irmãos Borlenghi Ltda.	SP	12/84	24.898,5	4.178,3	726,9	(489,4)	143,1	76,9	3.331,9	5.831,0	2,13	28,34	0,57	3,42
22 Transultra S.A. - Armazenam. e Transp. Especial.	SP	12/84	23.604,8	41.698,7	2.725,8	4.013,4	6.907,7	25.264,9	11.502,1	52.282,4	1,30	20,24	29,26	16,57
23 Henrique Stefani & Cia. Ltda.	RS	12/84	23.127,0	14.538,5	2.279,2	(1.254,0)	1.348,0	6.029,9	6.616,2	17.595,7	1,61	17,37	5,83	9,27
24 Omar B. Schultz S.A. - Transp. Rodoviários	RS	12/84	23.063,1	2.314,2	(1.094,6)	1.312,0	44,7	162,1	4.300,9	7.495,8	0,73	69,13	0,19	1,93
25 Expresso Mercúrio S.A.	RS	12/84	22.745,2	11.214,5	2.165,3	(870,8)	884,0	329,1	9.030,1	14.593,8	1,45	23,16	3,89	7,88
26 Cemape Transportes S.A.	SP	12/84	21.806,9	4.579,8	836,4	(398,1)	412,2	68,8	4.166,2	10.609,3	1,06	56,83	1,89	9,00
27 Transportes Cocal S.A.	SC	12/84	21.666,8	270,5	(1.743,6)	998,6	(745,7)	36,7	2.144,3	7.438,4	0,69	96,36	(3,44)	(275,69)
28 Star Transportes S.A.	RJ	12/84	20.498,7	10.149,3	(292,8)	1.117,9	336,1	4.744,8	6.266,0	15.472,8	1,31	34,41	1,64	3,31
29 Transportadora Coral S.A.	RJ	12/84	20.357,0	10.715,9	1.728,4	2.742,6	(169,0)	2.450,1	12.885,0	21.618,7	1,03	50,43	(0,83)	(1,58)
30 Metropolitan Transportes S.A.	SP	12/84	20.211,7	4.376,3	(668,3)	2.113,3	605,4	97,0	6.995,5	8.735,0	0,46	49,90	3,00	13,83
31 Transbracal - Prest. de Serv. Ind. e Com. Ltda.	SP	12/84	19.549,5	3.051,8	456,8	(107,3)	237,2	101,6	2.430,9	7.632,5	1,26	60,02	1,21	7,77
32 Empresa de Transportes Cesari S.A.	SP	12/84	19.157,2	10.062,3	4.367,8	(1.580,4)	1.400,1	173,9	7.605,9	13.434,2	1,64	25,10	7,31	13,91
33 Transportadora Mayer S.A.	RS	01/85	19.078,8	2.824,5	815,6	(879,9)	(49,6)	265,6	1.525,5	5.922,4	1,11	52,31	(0,26)	(1,76)
34 A N R - Transportes Rodoviários Ltda.	SP	12/84	18.535,6	4.828,1	490,1	(401,0)	196,8	6,9	4.760,7	8.531,8	2,04	43,41	1,06	4,08
35 Ela Transportes e Comércio Ltda.	MG	01/85	18.316,6	5.520,6	2.055,6	(1.030,1)	527,0	634,0	2.234,4	7.894,3	1,74	30,14	2,88	9,55
36 Transfarma S.A.	SP	12/84	17.633,7	6.600,9	2.908,0	(3.070,0)	(170,1)	568,5	1.601,4	10.144,0	2,24	34,93	(0,96)	(2,58)
37 Transportadora Matsuda Ltda.	PR	12/84	17.300,0	2.676,3	380,5	(159,2)	159,0	56,4	2.318,0	3.466,8	1,22	40,08	0,92	5,94
38 Transportes Glória S.A.	SP	12/84	17.021,7	2.005,4	646,0	(538,9)	41,5	122,1	1.061,4	2.999,2	1,84	33,13	0,24	2,07
39 Trelsa - Transp. Especializ. de Líquidos Ltda.	RJ	12/84	16.950,1	6.190,7	501,4	(63,4)	402,9	123,8	5.509,0	10.045,8	1,22	38,38	2,38	6,51
40 Transportadora Pampa S.A.	SP	06/84	16.554,8	5.318,8	349,2	(1.110,9)	(754,6)	1.405,4	2.643,5	8.105,8	1,53	34,38	(4,56)	(14,19)
41 Rodoviário Schio Ltda.	RJ	12/84	15.999,3	3.790,4	151,9	109,3	374,3	10,9	4.148,1	6.517,2	1,06	41,84	2,34	9,88
42 Superpesa - Cia. de Transp. Pesados Especial.	RJ	12/84	15.942,9	25.983,5	(1.978,2)	(2.132,9)	(4.312,2)	10.582,4	15.353,0	30.374,0	1,87	14,45	(27,05)	(16,60)
43 Transportadora Colatinense Ltda.	ES	12/84	15.532,1	11.227,9	2.390,0	(2.167,0)	(257,1)	3.794,1	5.113,4	12.932,3	2,28	13,18	(1,66)	(2,29)
44 Remac S.A. - Transportes Rodoviários	PR	12/84	15.257,1	1.274,1	829,1	(278,7)	292,7	101,1	553,3	2.817,3	1,40	54,77	1,92	22,98
45 Transportadora Contato Ltda.	SP	12/84	15.065,0	4.530,0	2.434,4	782,8	1.886,7	123,8	5.371,0	8.948,7	0,91	49,38	12,52	41,65
46 Iriga Lupércio Torres S.A.	SP	12/84	14.779,7	3.958,4	1.140,3	2.115,3	1.567,4	1.122,9	5.157,8	7.436,5	0,48	45,84	10,61	39,60
47 Transporte Sideral S.A.	RJ	12/84	14.360,0	14.484,0	1.665,9	(1.108,1)	538,4	7.049,1	5.863,2	16.095,4	1,98	10,01	3,75	3,72
48 Minas Goiás S.A. - Transportes	MG	12/84	14.044,5	5.456,1	1.013,8	485,4	(242,4)	175,2	5.628,6	8.567,1	1,31	36,31	(1,73)	(4,44)
49 Transportes Dalçôquiu S.A.	SC	12/84	13.856,4	9.267,9	954,4	(186,9)	552,2	0,0	1.603,5	7.822,7	1,14	71,01	3,99	24,35
50 Transportadora Pérola Ltda.	RS	12/84	13.637,5	9.126,3	2.108,1	(936,0)	948,0	141,1	6.634,9	10.466,7	2,78	12,81	6,95	10,39
51 Mudanças Granero Ltda.	SP	12/84	13.340,9	2.890,6	367,2	12,9	287,4	38,3	2.555,3	5.215,6	1,10	44,58	2,15	9,94
52 Kwikasair Encomendas Urgentes Ltda.	SP	06/84	13.143,4	1.182,0	565,5	(554,6)	(78,7)	12,6	349,0	3.009,3	1,64	60,72	(0,57)	(6,66)
53 Transportadora Primorosa S.A.	RS	12/84	13.130,3	17.284,8	565,7	(607,9)	20,6	13.820,6	3.046,8	20.329,4	1,14	14,98	0,16	0,12
54 Transportadora Ra Ltda.	SP	12/84	12.960,8	1.536,4	640,4	(437,4)	143,1	7,6	711,7	3.281,4	1,47	53,18	1,10	9,32
55 Brazil Transporte de Veículos S.A.	SP	12/84	12.906,6	8.482,5	605,1	(551,0)	63,9	1.872,7	5.180,7	9.795,6	1,82	13,41	0,49	0,75
56 Expresso Universo S.A.	SP	12/84	12.409,3	1.279,4	371,1	(602,3)	(189,1)	82,2	463,9	3.815,6	1,28	90,06	(1,52)	(14,78)
57 Empresa de Transportes Servical S.A.	SP	12/84	12.177,6	2.269,2	788,7	(747,9)	41,2	126,9	1.045,5	5.103,2	1,38	55,53	0,34	1,82
58 Transgala Transportes Ltda.	RS	10/84	12.172,9	1.477,2	47,5	382,8	(44,6)	28,9	2.124,7	2.463,8	0,41	40,04	(0,37)	(3,02)
59 Sada - Transportes e Armazenagens Ltda.	MG	12/84	12.031,5	2.484,3	159,2	216,7	313,3	0,5	2.531,7	5.024,5	1,94	50,56	2,60	12,61
60 Empresa Hass de Transportes Ltda.	RS	12/84	11.899,3	3.615,9	501,2	(1.180,3)	(676,1)	239,1	2.316,7	4.639,3	2,68	22,06	(5,68)	(18,70)
61 Brink's S.A. - Transporte de Valores	SP	09/84	11.466,7	7.779,5	783,3	(1.032,1)	171,7	324,1	5.741,8	9.812,3	1,78	20,72	1,50	2,21
62 Transportadora Ribeirão S.A. - Transcribe	SP	12/84	11.247,4	10.075,3	4.266,4	(3.481,9)	236,7	3.162,0	3.145,2	12.446,2	2,58	19,05	2,10	2,35
63 T S B - Transportes São Geraldo S.A.	RJ	12/84	11.168,8	14.217,3	26,5	(34,8)	49,2	1.982,3	12.011,4	17.279,8	1,27	17,72	0,44	0,35
64 Trans-Aço S.A. - Transportes de Aço	RS	12/84	10.923,5	5.703,3	690,6	301,1	914,1	695,9	4.595,7	7.138,5	1,55	20,10	8,37	16,03

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LÍQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
65 Transportes Cavol Ltda.	RS	12/84	10.850,6	3.611,2	558,6	(131,1)	278,1	0,0	3.021,3	4.046,4	2,36	10,75	2,56	7,70
66 Expresso Zacharias S.A.	SP	06/85	10.840,0	3.538,0	192,2	(38,5)	49,7	173,4	3.289,6	5.761,0	1,17	38,59	0,46	1,40
67 Transportes Panazzolo Ltda.	RS	12/84	9.850,3	7.559,8	1.662,3	(1.275,3)	2.156,5	3.438,3	3.037,4	10.337,9	1,60	23,38	21,89	28,53
68 Lazineo Transportes Ind. e Com. Ltda.	SP	12/84	9.767,2	3.629,2	801,6	179,3	156,9	12,2	3.926,0	5.047,8	1,46	28,10	1,61	4,32
69 Transporte e Braçagem Piratininga Ltda.	SP	12/84	9.611,1	3.608,4	(65,9)	(383,2)	57,0	237,7	2.949,9	9.795,8	4,62	63,16	0,59	1,68
70 Empresa de Transportes Sopro Divino S.A.	SP	12/84	9.457,0	6.400,9	664,2	434,4	164,7	1.223,8	4.259,3	7.745,3	1,88	17,36	1,74	2,57
71 Traço - Transp. e Reciclagem de Aço Ltda.	SP	10/84	9.363,0	2.554,6	1.000,9	(145,4)	553,6	4,1	1.186,8	4.011,2	1,94	36,31	5,91	21,67
72 Transimaribó Ltda.	PR	12/84	9.343,5	4.917,5	591,8	0,3	518,2	0,0	4.233,1	6.149,0	1,53	20,03	5,55	10,54
73 Empresa Fornecedor de Transportes S.A.	MG	12/84	9.248,8	2.267,6	(117,5)	(1.025,2)	(1.087,0)	374,1	2.053,6	4.738,8	1,05	52,15	(11,75)	(47,94)
74 Transportadora Princetur Ltda.	PR	12/84	9.128,2	3.643,3	917,9	(541,2)	255,7	309,3	2.441,5	4.926,1	1,71	26,04	2,80	7,02
75 Transauto Transp. Espec. de Autom. S.A.	SP	07/84	8.943,6	9.203,1	384,4	131,6	316,4	1.008,1	8.253,1	11.737,9	1,00	21,60	3,54	3,44
76 Transportadora Americana Ltda.	SP	01/85	8.778,3	6.768,0	1.055,5	(950,1)	49,6	782,1	4.285,7	8.691,9	1,70	22,13	0,57	0,73
77 Transportes Maxicarga S.A.	SP	11/84	8.759,4	2.045,1	(26,9)	23,6	96,9	63,0	4.509,6	1.185,9	1,18	54,85	1,11	4,74
78 Transcácio Ltda.	MG	12/84	8.408,2	3.193,4	515,7	(297,6)	63,9	155,7	2.340,2	5.441,1	1,34	41,31	0,76	2,00
79 Empresa de Transportes São Luiz S.A.	RJ	12/84	8.406,2	3.477,7	1.145,7	(680,9)	282,4	63,6	2.025,0	4.751,1	2,10	26,80	3,36	8,12
80 Rehesquini S.A. - Transp. e Com. de Pescado	RS	12/84	8.229,4	5.159,1	1.802,1	(1.017,7)	472,5	46,3	2.965,6	6.514,3	2,56	20,80	5,74	9,16
81 Sitcar - Soc. Interest. de Transps. Carvalho Ltda.	MG	12/84	8.113,0	4.509,9	(1.116,9)	2.046,8	1.003,6	93,2	6.810,8	7.303,1	0,14	38,23	12,37	22,25
82 Petrotec Transportes S.A.	RJ	12/84	8.089,6	3.170,3	682,0	31,3	66,1	580,6	2.647,1	4.353,9	1,03	27,18	0,82	2,08
83 Reunidas Transport. Rodov. de Cargas S.A.	SC	12/84	7.587,0	2.447,9	788,6	(223,4)	319,6	24,1	2.094,0	4.033,1	1,25	39,21	4,21	13,06
84 Transportadora Sinimbu Ltda.	SP	12/84	7.462,1	3.262,4	876,6	(680,0)	142,5	453,4	1.717,7	4.280,9	2,07	23,79	1,91	4,37
85 Novolar Transportes Ltda.	SP	12/84	7.412,0	1.307,4	129,1	(91,1)	71,6	121,4	1.010,8	1.540,9	1,75	15,15	0,97	5,48
86 Sul Bahia Transportes Ltda.	SP	12/84	7.394,5	1.931,8	1.041,8	(1.300,6)	(197,8)	0,0	210,7	2.208,0	22,72	12,51	(2,68)	(10,24)
87 Empresa de Transportes Asa Branca S.A.	MG	12/84	7.343,6	6.290,5	1.460,6	(1.109,6)	112,2	34,2	4.536,9	6.884,2	3,90	8,63	1,53	1,78
88 Rodoviário Líder S.A.	MG	12/84	7.323,5	3.384,7	413,1	(188,3)	149,6	905,4	1.935,3	4.430,9	1,53	23,61	2,04	4,42
89 TCG - Transport. de Cargas em Geral S.A.	RJ	12/84	7.291,5	2.040,9	(1.350,6)	4.262,1	186,2	620,6	1.065,2	5.338,4	0,70	61,77	2,55	9,12
90 Expresso Figueiredo Comércio Ltda.	MG	12/84	7.285,2	4.027,2	372,7	664,6	(171,0)	122,7	3.465,1	5.591,8	2,53	27,98	(2,35)	(4,25)
91 Transporte Estrela Azul S.A.	RJ	12/84	7.251,9	3.766,4	(57,6)	648,5	580,1	0,0	4.427,8	4.681,1	0,35	19,54	8,00	15,40
92 Transnovos - Com. Represent. e Transps. Ltda.	SP	12/84	7.175,9	1.666,0	535,6	(178,6)	315,3	18,2	936,2	2.504,3	1,85	33,47	4,39	18,92
93 Sotrange - Transportes Rodoviários Ltda.	SP	12/84	7.115,2	2.621,1	210,3	(127,6)	78,4	0,0	2.358,8	4.058,7	1,18	35,42	1,10	2,99
94 Expresso Mirassol Ltda.	SP	12/84	7.056,9	1.548,0	266,7	(303,1)	46,3	0,0	1.132,6	2.259,3	1,58	31,48	0,66	2,99
95 Transforte S.A. - Transp. de Valores	RJ	12/84	6.915,3	2.352,7	291,8	(71,6)	112,8	348,8	1.014,9	2.601,9	2,87	9,58	1,63	4,79
96 Mesquita S.A. - Transportes e Serviços	SP	12/84	6.864,6	5.239,3	1.193,3	119,6	823,6	2.302,0	12.521,0	18.446,7	1,23	17,39	12,00	5,40
97 Transporte Goiásil Ltda.	GO	12/84	6.718,1	1.939,0	260,1	(263,9)	4,4	134,7	1.384,0	2.399,0	1,88	19,17	0,07	0,23
98 Transportadora Guairacá S.A.	PR	12/84	6.576,5	2.496,5	282,9	(250,0)	(69,6)	69,6	2.090,6	3.374,3	1,43	26,02	(1,06)	(2,79)
99 Transportadora Cruzeiro do Sul Ltda.	RS	12/84	6.454,6	1.628,9	(806,6)	1.090,5	179,4	178,3	2.006,2	5.113,0	0,72	68,14	2,78	11,01
100 Transportadora Castro Ltda.	SP	12/84	6.454,0	3.115,3	293,6	(183,1)	63,7	34,6	2.758,8	4.135,7	1,32	24,67	0,99	2,04
101 Transitária Brasileira S.A. - Transbrasa	SP	12/84	6.294,1	3.161,0	129,6	208,8	84,0	29,2	3.047,6	4.488,9	0,87	29,58	1,33	2,66
102 Transportes Paiva S.A.	MG	12/84	6.280,3	3.920,2	296,3	(463,0)	5,0	96,1	3.397,1	5.692,2	1,62	31,13	0,08	0,13
103 Transportadora Fanti S.A.	RS	12/84	6.273,4	3.839,9	(991,9)	1.359,4	220,1	59,0	5.915,1	7.045,6	0,37	41,18	3,51	5,73
104 Ridal - Cia. de Transportes Pesados	RJ	12/84	6.268,9	3.207,1	(267,8)	(756,0)	(890,4)	16,7	2.509,9	5.270,6	0,90	39,15	(14,20)	(27,76)
105 Transportadora Brasil Ltda.	RJ	12/84	6.112,7	1.740,8	(3,2)	507,2	380,2	474,5	2.201,1	4.152,0	1,09	39,95	6,22	21,84
106 Radial Transportes S.A.	SP	12/84	6.003,4	5.296,2	813,6	(863,2)	601,6	404,6	3.046,4	9.950,9	3,81	11,00	10,02	11,36
107 Transporte e Comércio Fassina Ltda.	SP	12/84	5.879,1	967,8	232,0	154,0	207,0	28,4	1.531,1	2.810,6	0,59	65,56	3,52	21,38
108 Transportadora Júpiter Ltda.	MG	12/84	5.845,4	237,0	118,6	15,8	136,1	0,0	175,8	1.191,7	1,06	80,11	2,33	57,42
109 C T - Chebabe Transportes S.A.	RJ	12/84	5.743,8	5.626,4	186,4	(236,8)	135,7	1.058,8	4.359,9	6.633,9	1,21	15,19	2,36	2,41
110 Expresso Jundiá - São Paulo Ltda.	SP	12/84	5.679,9	3.217,7	(39,6)	270,6	150,2	26,9	3.506,5	4.793,9	0,90	32,88	2,64	4,67
111 São Luiz - Com. e Transp. de Combust. Ltda.	RS	12/84	5.625,9	145,4	10,8	(11,0)	1,2	3,0	153,4	1.108,9	0,99	86,89	0,02	0,84
112 Otacilio Correia & Filhos	CE	12/84	5.528,6	2.315,1	260,2	(273,1)	21,8	32,5	1.826,3	2.834,2	1,89	18,29	0,39	0,94
113 Transp. de Prod. Quím. S.A. Transquímica	SP	12/84	5.528,0	1.978,2	578,4	54,3	401,3	1.189,1	635,3	3.200,9	1,12	38,20	7,36	20,29
114 Transgas - Transporte Engesa Ltda.	SP	12/84	5.513,3	1.720,1	341,7	(123,7)	195,2	28,9	1.407,0	2.886,6	1,26	40,41	3,54	11,35
115 Transfreezer - Cia. Bras. Com. Transp. de Congel.	SP	12/84	5.418,9	4.704,4	(972,3)	1.419,4	463,1	10,3	5.990,0	6.841,5	0,39	31,24	8,55	9,84
116 Sistema Transportes S.A.	SP	12/84	5.356,0	1.640,0	180,5	152,1	58,3	1,9	1.522,2	2.705,8	1,07	39,39	1,09	3,56
117 Companhia de Transportes Único	SP	12/84	5.309,8	1.631,1	171,4	(67,4)	37,8	64,8	1.586,0	2.666,1	1,16	31,32	0,71	2,06
118 Transportadora Campos Sales Ltda.	SP	12/84	5.225,5	2.440,9	(141,3)	236,6	128,4	0,1	2.561,6	3.359,8	1,42	27,35	2,46	5,26
119 Rodoviário Santa Cruz Ltda.	PR	12/84	5.195,3	674,3	248,9	(190,0)	94,9	33,7	250,9	944,6	2,43	28,62	1,83	14,07
120 Atrévêda Empresa de Transportes Ltda.	RJ	12/84	5.015,3	2.266,3	415,6	156,5	370,1	4,6	1.962,7	2.928,3	1,59	22,61	7,38	16,33
121 Transportadora Bompreço Ltda.	SP	12/84	4.846,0	945,6	627,4	(318,8)	131,9	31,6	206,1	1.389,9	2,58	31,96	2,72	13,95
122 Transportadora DM Ltda.	RS	12/84	4.630,1	1.843,4	444,5	(368,9)	44,1	70,3	1.020,4	2.317,1	2,55	20,44	0,95	2,39
123 Transporte São Luiz Ltda. - Petropolitana	RJ	12/84	4.584,4	871,1	99,2	(166,2)	(99,4)	6,7	860,4	1.647,8	1,00	47,14	(2,17)	(11,41)
124 Rodoviário Uberaba Ltda.	MG	12/84	4.559,1	3.369,4	(1.105,7)	1.089,5	2,5	1.106,3	3.564,0	5.149,3	0,40	25,17	0,06	0,08
125 Prosegur S.A. - Transportadora de Valores	PA	12/84	4.551,6	1.966,3	320,7	(95,4)	114,2	620,9	703,5	3.545,6	1,57	44,54	2,51	5,81
126 Etrel Transportes S.A.	SP	12/84	4.477,3	1.922,0	732,2	(86,5)	379,9	117,9	1.318,8	3.117,0	1,50	38,34	8,48	19,77
127 Transportadora Guapú Ltda.	SP	12/84	4.473,3	1.902,2	385,4	(64,6)	237,9	1.229,5	625,7	2.472,0	1,40	23,05	5,38	12,51
128 Transportes Venâncio Aires Ltda.	RS	12/84	4.450,6	1.313,4	301,8	153,2	162,6	35,3	837,7	1.798,5	1,77	26,97	3,65	12,38

# AS MAIORES DO TRANSPORTE

Segurança, Eficiência e Rapidez. Com a união dessas três palavras e muito trabalho, o Grupo Ferreira dos Santos tem o orgulho de apresentar os bons resultados de suas empresas: **Relâmpago, Glória e Rodavlas.**

Todas subiram de posição no *ranking* das MAIORES DO TRANSPORTE em 1985 e colocam o Grupo entre os maiores em faturamento no setor de Transportes Rodoviários de Cargas do país.

A **Relâmpago** subiu duas posições ficando entre as primeiras na classificação geral. A **Glória Transportes** oitavo e a **Rodavlas**, empresa caçula do Grupo, nada menos que onze posições.

O Grupo Ferreira dos Santos, todavia, não está satisfeito. E, para manter esse crescimento e o padrão de qualidade não tem medido esforços. Por isso mesmo, acaba de fechar um dos maiores negócios em aquisição de veículos já vistos no setor.

Adquiriu, recentemente, mais 200 conjuntos de cavalos mecânicos e carretas, zero quilômetro, uma parte dos quais começará a operar, ainda este ano, com os símbolos da **Relâmpago, Glória e Rodavlas.**

Um investimento audacioso que

possibilitará um largo passo em relação à qualidade de serviços oferecidos pelo setor. E a certeza de uma posição dianteira nos Transportes Rodoviários de Cargas.

É uma visão ampla do futuro e, permita-nos, a certeza de que em 1986, novamente estaremos falando das MAIORES DO TRANSPORTE.



É a consolidação de 26 anos de trabalho, iniciado com a **Relâmpago**, que requer uma dose contínua desses três fatores que são a nossa razão de SER.

**Segurança** – presente no melhor serviço de escolta do país. Nada menos que

55 homens treinados cuidam de garantir uma eficiente proteção de sua mercadoria desde o embarque até o destino.

**Eficiência** – profissionais altamente qualificados, oferecem o apoio necessário às necessidades específicas de cada mercadoria embarcada, para

atingirem os objetivos das mais modernas técnicas da logística de transportes.

**Rapidez** – uma frota de veículos cuja idade média é de 4 anos – uma das menores – não deixa sua carga ficar parada.

Ela é garantia de um perfeito serviço de coleta e entrega amparado por uma rede de filiais presentes por todos os quadrantes do país.

O melhor atestado da qualidade desses bons serviços, porém, não é apresentado por nós do Grupo Ferreira dos Santos. Ele está no alto grau de especialização consolidado junto a um maciço número de grandes clientes.

## FILIAIS

Recife - PE, Salgueiro - PE, Rio Branco - AC, Maceió - AL, Manaus - AM, Salvador - BA, Feira de Santana - BA, Juazeiro da Bahia - BA, Fortaleza - CE, Brasília - DF, Goiânia - GO, São Luiz - MA, Belo Horizonte - MG, Uberlândia - MG, Poços de Caldas - MG, Cuiabá - MT, Campo Grande - MS, João Pessoa - PB, Curitiba - PR, Belém - PA, Marabá - PA, Santarém - PA, Tucuruí - PA, Teresina - PI, Porto Alegre - RS, Natal - RN, Rio de Janeiro - RJ, Porto Velho - RO, Aracaju - SE, São Paulo - SP, Guarulhos - SP, Campinas - SP, São José dos Campos - SP, Pindamonhangaba - SP, Iguape - SP, Santos - SP.



TRANSPORTADORA  
RELÂMPAGO LTDA  
Av. Octavio Braga de  
Mesquita, 1070  
Guarulhos (SP) - Tel.:  
208-1655 - Telex 33527



TRANSPORTES GLÓRIA  
S/A  
Rua João Boemer, 242  
São Paulo (SP) - Tel.:  
292-9811



RODAVLAS TRANSPORTES  
RODOVIÁRIOS LTDA  
Rua Julio Cesar da Silva, 235  
São Paulo (SP) - Tel.:  
93-3618 - Telex 33179

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LÍQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
129 Transportes Sancap S.A.	SP	12/84	4.260,9	2.373,3	(387,5)	107,3	(261,6)	256,8	2.551,6	3.807,3	1,22	37,67	(6,14)	(11,02)
130 Rodoviário Afonso Ltda.	PR	12/84	4.249,8	664,0	301,3	(39,4)	169,3	12,7	527,5	1.355,5	1,29	51,01	3,98	25,50
131 Transmatic Transp. de Deriv. de Petrol. Ltda.	PR	12/84	4.168,2	1.357,4	(581,6)	546,5	(6,0)	2,8	2.166,7	3.058,1	0,58	55,61	(0,14)	(0,44)
132 Transportes Caçara Ltda.	SP	01/85	4.103,8	4.446,3	1.805,4	2,7	1.174,0	1.522,6	2.413,4	5.742,0	1,48	22,56	28,61	26,40
133 Rodoviário Goyáz Ltda.	GO	12/84	3.836,6	5.266,1	654,3	(983,2)	61,6	1,5	3.646,4	5.740,8	8,27	4,32	1,60	1,17
134 Transbrasiliana Encomendas e Cargas Ltda.	GO	12/84	3.780,0	2.759,1	682,4	(213,7)	583,8	462,5	2.037,4	3.604,2	0,96	23,45	15,44	21,16
135 Transportes Fátima Ltda.	MG	12/84	3.707,8	4.978,3	1.510,3	100,6	1.396,9	3.638,2	1.198,5	6.060,2	1,52	17,85	37,68	28,06
136 Transportadora Motonove Ltda.	SP	12/84	3.576,5	3.078,7	675,9	(298,9)	78,7	170,6	2.135,0	3.433,7	3,14	10,34	2,20	2,56
137 BR-100 Cia. Expedidora Moderna	SP	12/84	3.542,7	1.066,4	87,3	(41,8)	15,4	0,0	981,8	1.413,8	1,29	24,57	0,43	1,44
138 Transportes Químicos Brasileiros S.A.	SP	12/84	3.381,1	3.158,3	1.142,2	596,1	321,8	37,1	2.168,8	3.690,0	2,79	14,41	9,52	10,19
139 Itaambu - Transporte e Comércio S.A.	SP	12/84	3.362,0	1.817,0	329,6	28,8	(871,9)	9,5	174,3	2.110,6	6,19	13,91	(25,93)	(47,98)
140 Transportadora Centro Norte Ltda.	GO	12/84	3.323,2	775,3	17,5	(34,2)	38,6	1,3	673,0	1.240,9	1,21	37,52	1,16	4,98
141 Empresa Partezani - Transportes Ltda.	SP	12/84	3.278,0	2.644,0	88,0	(12,3)	77,2	288,0	2.329,3	3.494,1	1,07	24,33	2,36	2,92
142 Empresa de Transportes Pantera Ltda.	SP	12/84	3.270,8	639,6	58,4	637,2	255,6	44,8	955,0	1.635,8	0,64	60,90	7,82	39,97
143 Expresso Franco Brasileiro S.A.	SP	12/84	3.230,9	896,3	(31,6)	6,1	15,8	15,0	870,3	1.330,0	1,06	38,61	0,49	1,76
144 Comercial e Transportadora Urutuba Ltda.	SP	12/84	3.159,5	930,8	182,6	(68,5)	146,5	314,7	360,5	1.056,4	2,75	11,89	4,64	15,73
145 Mallmann S.A. - Transporte e Comércio	SP	12/84	3.037,6	2.445,4	1.242,0	(1.843,4)	(601,4)	0,0	289,7	2.668,0	10,68	8,34	(19,80)	(24,59)
146 Rodoviária Veldog S.A.	SP	12/84	3.032,7	3.882,7	1.814,7	(1.023,6)	492,2	116,5	2.050,0	4.970,6	2,36	21,89	16,23	12,68
147 Rodocerto Transportes Ltda.	SP	12/84	3.012,1	483,4	157,5	(121,8)	78,7	5,4	194,8	722,9	2,18	33,14	2,61	16,28
148 Lord Empresa de Transportes Ltda.	SP	12/84	2.966,7	1.228,7	51,2	175,5	96,9	1,7	1.498,5	1.804,6	0,60	31,91	3,26	7,88
149 Expresso Gaúcho S.A.	RS	12/84	2.933,8	2.736,2	(40,4)	7,9	(37,7)	1.247,9	1.705,3	3.432,3	0,60	20,19	(1,29)	(1,38)
150 Expresso Javali Ltda.	RS	06/84	2.911,5	1.626,6	384,2	(258,7)	76,8	13,6	1.139,2	2.038,8	2,46	20,22	2,64	4,72
151 Transporte Excelsior Ltda.	RJ	12/84	2.882,2	992,8	(50,0)	53,1	25,1	0,0	863,7	1.495,6	1,31	33,62	0,87	2,53
152 Galvani Transportes Ltda.	SP	07/84	2.806,8	472,6	206,3	(165,7)	22,3	21,6	155,3	835,4	1,08	43,43	0,80	4,73
153 Empresa de Transportes Cordial Ltda.	SP	12/84	2.783,9	1.197,4	241,5	(204,5)	27,7	67,8	748,9	1.589,5	1,87	24,67	1,00	2,32
154 Transportadora Meca Ltda.	SP	12/84	2.723,1	1.443,6	346,6	(400,1)	(47,3)	27,3	783,8	1.586,2	5,08	8,99	(1,74)	(3,28)
155 Transmesa S.A. - Transportes e Mecânica	SP	12/84	2.601,1	449,8	325,2	(154,7)	112,8	16,6	76,2	1.405,4	1,37	68,00	4,34	25,08
156 Transportadora Cortês Ltda.	SP	12/84	2.513,2	3.875,4	79,2	49,2	(4,5)	948,3	2.865,5	4.356,2	1,29	11,04	(0,18)	(0,12)
157 Salazar C.D. & Filhos Ltda. - Caciueiro Transp.	SP	12/84	2.386,9	697,3	76,1	70,2	9,6	8,3	561,4	820,0	2,04	14,97	0,40	1,38
158 Transportadora Imbaú Ltda.	PR	12/84	2.357,2	1.166,6	271,3	(226,7)	59,3	0,0	773,5	1.474,1	2,28	20,86	2,52	5,08
159 Transportes Carvalho Ltda.	RJ	12/84	2.351,7	1.263,9	208,9	(200,7)	79,5	1,1	892,2	1.525,8	2,35	17,16	3,38	6,29
160 Constelação Transportes S.A.	RJ	12/84	2.346,7	609,0	114,5	(214,3)	68,5	16,3	308,6	681,7	5,17	10,67	2,92	11,25
161 Transportes Rolipa S.A.	RJ	12/84	2.338,5	608,4	160,5	(224,8)	5,2	5,3	283,5	794,7	2,70	23,44	0,22	0,86
162 Transportes F S Ltda.	RJ	12/84	2.321,8	594,7	(15,0)	49,4	70,4	0,9	625,4	949,6	0,93	37,37	3,03	11,84
163 Rodex - Expresso Rodoviário S.A.	RJ	12/84	2.294,6	1.188,8	(28,2)	99,3	46,3	590,7	545,0	1.531,1	9,13	21,43	2,02	3,89
164 Transheik S.A. - Transp. Nac. e Internac.	SP	12/84	2.214,7	1.143,5	128,5	507,8	756,3	0,0	1.391,4	1.689,0	1,26	13,94	34,15	52,03
165 Transportes Diamante Ltda.	PR	12/84	2.177,8	667,8	49,0	(10,9)	19,7	20,6	584,9	868,9	1,40	23,15	0,91	2,96
166 Expresso Piracicabano de Transp. S.A.	SP	12/84	2.125,0	1.330,3	145,7	(25,5)	139,5	347,7	849,4	1.615,3	1,49	17,65	6,57	10,49
167 Transportadora Moraes Ltda.	SP	12/84	2.119,2	778,5	201,3	(208,4)	8,3	58,1	411,6	968,2	2,63	19,59	0,39	1,06
168 Transaf - Transportadora Araújo Ltda.	MG	12/84	2.052,3	1.137,5	20,9	29,6	30,5	8,9	1.093,0	1.622,1	1,33	29,88	1,49	2,68
169 Rodavias - Transp. Rodoviários Ltda.	SP	12/84	1.996,1	1.177,1	158,7	(4,5)	98,2	0,0	45,7	277,1	2,31	36,11	4,92	55,46
170 Papirus Transportes Ltda.	SP	12/84	1.957,3	618,9	375,6	(308,3)	30,9	18,9	106,3	836,3	3,23	25,99	1,58	4,99
171 Riobrás Transportes Ltda.	RJ	12/84	1.820,2	1.171,6	140,6	(58,1)	18,0	5,2	1.096,0	1.611,4	1,28	27,29	0,99	1,53
172 Transvemasa - Transp. e Com. Martini Ltda.	SP	12/84	1.753,0	694,7	9,3	31,5	467,8	3,8	685,5	1.101,3	1,22	35,97	1,83	4,61
173 Sul Transportes S.A.	SP	12/84	1.689,2	1.519,0	1.331,6	(689,3)	467,8	1,1	156,4	1.963,0	3,91	22,62	27,70	30,80
174 Cotran - Companhia de Transportes	SP	12/84	1.630,9	274,9	191,1	(76,6)	124,0	13,8	17,1	329,5	5,16	16,55	7,60	45,09
175 Sencorá Utilíssimo Transportes Ltda.	RJ	01/85	1.619,9	571,4	115,1	(144,2)	(63,6)	75,1	343,4	709,2	1,07	19,43	(3,93)	(11,13)
176 Stern Transporte Pesado S.A.	RJ	12/84	1.602,0	763,3	304,3	(66,5)	237,8	2,1	411,5	972,7	2,90	21,53	14,84	31,15
177 Transportadora Capela Ltda.	SP	12/84	1.583,2	328,9	133,3	(24,9)	75,9	15,4	155,2	503,8	1,77	34,73	4,79	23,07
178 J. Marino Transportes Rodoviários Ltda.	SP	12/84	1.577,7	523,3	48,9	173,7	174,6	0,2	509,0	758,6	1,11	31,02	11,07	33,36
179 Mitran - Mudanças e Guarda-Móveis Ltda.	MG	12/84	1.549,5	697,6	49,6	(14,0)	18,4	11,5	620,4	897,1	1,33	22,23	1,19	2,64
180 Gonçalves S.A. - Transp. Especializados	SP	12/84	1.468,1	4.537,4	308,5	(236,6)	44,4	110,9	3.851,6	4.673,7	5,19	2,92	3,02	0,98
181 Expresso Transcorre Ltda.	SP	12/84	1.275,4	885,2	79,0	(77,2)	(13,1)	22,8	797,2	1.042,1	1,42	15,06	(1,03)	(1,48)
182 Transportadora José Bonifácio S.A.	SP	12/84	1.264,1	1.789,4	(30,8)	(11,1)	2,7	0,0	1.768,9	1.989,9	1,10	10,07	0,22	0,15
183 Transportadora Itaguaçu Ltda.	SP	12/84	1.077,8	377,3	14,1	(108,4)	(63,2)	82,4	190,7	421,3	3,22	10,43	(5,87)	(16,76)
184 Transgur S.A. - Transport. de Valores	RJ	12/84	1.049,8	700,2	(67,2)	74,6	8,0	3,1	883,7	1.056,3	0,48	33,72	0,76	1,14
185 Empresa de Transportes Caratinga Ltda.	MG	12/84	997,5	278,8	52,4	(41,3)	5,4	0,0	192,1	411,9	1,65	32,30	0,54	1,93
186 TEL - Transportes Especializados Ltda.	SP	12/84	974,1	563,2	114,0	69,6	110,3	4,1	551,4	728,1	1,02	22,65	11,32	19,58
187 Empresa Gasômetro de Transportes S.A.	RS	12/84	937,4	591,6	(133,0)	(75,7)	(182,1)	55,3	495,5	740,0	1,50	20,06	(19,43)	(30,79)
188 Transportadora Niterói S.A.	RJ	12/84	771,7	1.698,0	58,1	(97,2)	(21,2)	3,7	1.585,7	1.762,2	0,74	3,64	(2,75)	(1,25)
189 Transporte Sapiranga S.A.	RS	12/84	766,9	552,0	183,5	(237,8)	(46,6)	26,6	198,0	620,8	5,76	11,07	(6,07)	(8,44)
190 Fermar - Transportes Rodoviários Ltda.	RJ	12/84	591,8	185,3	112,9	0,0	112,9	0,0	78,7	243,2	2,90	23,82	19,07	60,93
191 Transrita Ltda.	MG	12/84	564,9	418,8	(55,7)	10,9	(6,2)	20,3	369,5	558,3	1,29	24,99	(1,11)	(1,49)

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENVOIAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
01 Viação Itapemirim S.A.	ES	01/85	115.817,2	126.230,7	(1.425,6)	(778,1)	(3.003,4)	24.557,9	102.449,0	151.693,7	1,14	14,32	(2,59)	(2,38)
02 Viação Cometa S.A.	SP	12/84	68.670,6	66.007,7	2.978,3	(4.172,6)	(547,4)	8.661,1	48.253,0	73.900,8	2,09	10,68	(0,80)	(0,83)
03 Cia. São Geraldo de Viação	MG	12/84	45.413,2	40.117,0	(854,6)	7.532,0	5.499,8	177,0	45.162,3	57.937,4	0,79	30,76	12,11	13,71
04 Transbrasiliana — Transps. e Turismo Ltda.	GO	12/84	41.334,1	28.319,0	(3.945,1)	5.146,1	1.549,6	3.376,6	31.457,8	38.581,9	0,38	26,60	3,75	5,47
05 Empresa Contijo de Transportes Ltda.	MG	12/84	38.427,1	33.673,5	88,3	5.262,3	6.886,6	11.003,3	30.243,2	47.328,1	0,54	28,85	17,92	20,45
06 Viação Garcia Ltda.	PR	12/84	36.750,6	46.408,2	5.816,5	(1.70,6)	9.553,4	10.929,0	26.549,4	59.590,9	1,72	22,12	26,00	20,59
07 Empresa de Ônibus Pássaro Marron S.A.	SP	12/84	29.389,8	20.712,1	1.888,2	1.785,9	1.038,1	145,5	20.291,3	26.191,9	1,04	20,92	3,53	5,01
08 Empresa de Transportes Andorinha S.A.	SP	12/84	29.164,5	35.972,6	3.362,4	2.366,0	7.384,9	8.366,0	29.923,1	43.345,2	0,71	16,99	25,32	20,53
09 Auto Viação 1001 S.A.	RJ	12/84	27.851,7	43.200,0	(82,4)	959,4	2.478,3	5.024,0	40.722,4	51.227,1	0,63	15,66	8,90	5,74
10 Breda Transportes e Turismo S.A.	SP	12/84	26.877,0	18.200,5	1.335,6	(1.661,9)	855,4	2.087,7	12.825,7	22.521,1	1,78	19,18	3,18	4,70
11 Empresa de Ônibus N.S. da Penha S.A.	PR	01/85	26.967,1	25.633,0	(1.674,7)	(3.554,7)	(5.164,8)	10.409,0	11.573,6	30.089,7	1,43	14,81	(19,89)	(20,15)
12 Pluma Conforto e Turismo S.A.	PR	12/84	24.783,0	14.931,1	(4.080,3)	3.531,5	(546,2)	392,9	29.531,6	33.058,7	0,42	54,83	(2,20)	(3,66)
13 Viação Águia Branca S.A.	ES	12/84	24.749,8	54.144,0	8.509,5	2.873,6	10.160,2	34.622,1	23.511,4	63.030,5	0,66	14,10	41,05	18,77
14 Nacional Expresso Ltda.	MG	12/84	21.771,5	13.943,1	(55,4)	210,6	428,7	2.925,1	11.261,4	18.130,8	0,95	23,06	1,97	3,07
15 Reunidas S.A. — Transportes Coletivos	SC	12/84	21.759,7	10.238,6	(3.548,9)	2.750,1	(460,5)	3.319,2	11.785,8	19.035,0	0,47	46,21	(2,12)	(4,50)
16 Viaçul Transportes Rodoviários Ltda.	BA	12/84	20.601,6	8.140,7	(317,6)	470,8	264,6	897,0	10.391,0	16.380,7	0,96	50,30	1,28	3,25
17 Viação Aragarinar Ltda.	GO	12/84	20.558,2	14.836,0	(2.278,7)	(113,7)	(2.380,2)	2.649,3	13.257,0	17.646,5	0,66	15,93	(11,58)	(16,04)
18 Viação Ouro e Prata S.A.	RS	12/84	19.008,0	15.527,9	359,6	996,2	985,9	6.761,4	10.892,5	22.015,8	0,47	29,47	5,19	6,35
19 Expresso Maringá Ltda.	PR	12/84	16.291,4	7.590,5	2.348,0	2.383,4	342,6	4.022,4	7.866,4	14.981,4	0,49	49,16	2,10	4,51
20 Expresso Itamarati Ltda.	SP	12/84	15.885,3	12.122,6	1.665,4	(865,7)	640,6	776,1	9.794,4	14.479,4	1,72	16,28	4,03	5,28
21 Expresso São Jorge Ltda.	BA	12/84	15.790,4	12.186,1	699,5	2.035,7	2.552,2	872,4	12.284,9	15.468,2	0,72	21,22	16,22	20,94
22 Empresas Reunidas Paulista de Transp. Ltda.	SP	12/84	14.067,1	22.568,1	277,9	626,3	420,4	16.140,5	7.128,1	25.777,6	0,76	12,45	2,99	1,86
23 União Transp. Interest. de Luxo S.A. — Útil	MG	12/84	13.958,5	13.266,5	(513,5)	1.775,5	1.062,0	5.847,0	9.017,5	17.163,1	0,65	22,70	7,51	8,01
24 Expresso Princesa dos Campos S.A.	PR	12/84	13.747,6	12.538,5	94,6	640,5	654,6	5.602,8	7.514,0	15.465,0	0,81	18,92	4,76	5,22
25 Viação Canoense S.A.	RS	12/84	13.347,3	5.504,0	(148,3)	678,3	391,8	287,9	5.160,4	11.422,8	0,25	51,82	2,94	7,12
26 Cattani S.A. — Transportes e Turismo	PR	12/84	13.123,9	5.442,0	648,1	686,5	1.167,6	1.498,9	4.103,8	8.151,8	0,93	33,24	8,90	21,46
27 Irmãos Paula Joca S.A. — Transps. e Turismo	CE	12/84	11.987,0	13.252,8	1.045,0	1.041,3	3.758,9	7.495,5	6.044,5	16.090,7	0,92	17,64	31,36	28,36
28 Central S.A. — Transps. Rodov. e Turismo	RS	12/84	11.224,4	6.644,0	(335,2)	1.103,6	732,4	1.256,4	6.368,8	9.490,1	0,74	29,99	6,52	11,02
29 Viação Santa Cruz S.A.	SP	12/84	10.892,7	9.185,0	496,0	1.030,7	1.741,8	2.695,3	9.958,5	14.483,1	0,35	36,58	15,99	18,96
30 Viação Rio Once Ltda.	MG	12/84	10.768,4	7.212,7	(1.319,6)	579,0	(729,3)	1.840,0	6.650,5	10.064,2	0,61	29,33	(6,77)	(10,11)
31 Transportes e Turismo Eroles S.A.	SP	12/84	8.725,2	15.530,7	1.383,9	(459,9)	(344,5)	421,0	14.124,8	17.376,8	2,42	6,73	(3,95)	(2,22)
32 Empresa Auto Viação Progresso S.A.	PE	12/84	8.598,2	13.812,4	280,5	376,5	592,0	133,1	14.742,0	16.213,4	0,28	14,81	6,89	4,29
33 Viação Bonavita S.A.	SP	12/84	7.348,0	9.193,8	(1.378,1)	1.674,7	(91,0)	3.119,6	9.985,2	14.262,6	0,30	35,54	(1,24)	(0,99)
34 Eval — Empresa de Viação Angrenso Ltda.	RJ	12/84	7.082,1	7.666,4	(769,7)	651,2	171,4	413,3	7.210,3	9.331,0	1,42	17,84	2,42	2,24
35 Viação Montenegro S.A.	RS	12/84	7.059,1	1.644,0	(895,3)	727,2	17,1	493,1	3.013,3	5.965,7	0,73	72,44	0,24	1,04
36 Empresa Viação Ideal S.A.	RJ	12/84	6.882,1	2.335,0	(643,2)	83,9	(539,1)	0,0	2.798,6	3.156,9	0,44	26,03	(7,83)	(23,09)
37 Empresa Santo Anjo da Guarda Ltda.	SC	12/84	6.722,6	3.108,5	65,7	125,8	133,7	324,7	3.058,7	4.311,2	0,77	27,90	1,99	4,30
38 Viação Presidente Ltda.	MG	12/84	6.425,8	8.102,7	70,0	1.603,2	1.435,7	4.262,5	8.268,8	13.602,8	0,23	39,99	22,34	17,72
39 Empresa Viação Caprioli Ltda.	SP	12/84	6.389,0	4.006,2	(87,6)	(26,5)	19,2	41,2	3.818,9	4.985,6	1,14	19,64	0,30	0,48
40 Empresa Cruz S.A.	SP	12/84	5.885,4	4.753,3	(267,0)	247,2	(326,0)	224,5	4.622,1	6.057,3	0,89	21,53	(5,54)	(6,86)
41 Rápido D'Oeste S.A.	SP	12/84	5.649,3	5.488,5	695,6	0,5	673,3	28,6	13.240,9	16.009,9	0,82	65,72	11,92	12,27
42 Transportadora Sempre Viva Ltda.	MG	12/84	5.579,1	1.609,0	144,2	692,6	429,5	11,9	2.769,2	4.069,1	0,52	60,46	7,70	26,70
43 Viação Pássaro Verde Ltda.	MG	12/84	5.542,5	6.242,0	819,0	(299,9)	383,2	80,7	5.512,4	7.096,4	1,73	12,04	6,91	6,14
44 Viação São Bento S.A.	SP	12/84	5.467,4	2.454,2	(70,0)	11,3	24,3	33,6	2.617,3	3.817,8	0,86	35,72	0,44	0,99
45 Viação Cidade do Aço Ltda.	RJ	12/84	5.363,5	10.506,8	(89,0)	113,0	10,7	3.640,7	6.535,6	11.506,6	1,34	8,69	0,20	0,10
46 Citral Transporte e Turismo S.A.	RS	12/84	5.250,7	3.829,1	(417,3)	1.232,0	247,8	2.430,2	3.507,9	7.628,3	0,49	49,80	4,72	6,47
47 Impala Auto-Ônibus S.A.	SP	12/84	5.023,1	4.724,1	1.593,5	(908,5)	457,7	142,6	2.419,5	5.607,2	3,44	15,75	9,11	9,69
48 Transportes Grande Rio S.A.	SP	12/84	4.989,7	519,2	309,9	(25,2)	508,9	10,7	242,8	1.223,7	1,36	57,58	10,20	98,01
49 Empr. de Ônibus e Tur. Pedro Antonio Ltda.	RJ	12/84	4.426,8	2.141,8	(697,6)	777,7	(332,3)	7,7	3.265,4	4.454,7	0,61	51,92	(7,51)	(15,52)
50 Viação Umuarams Ltda.	PR	12/84	4.424,3	3.310,6	200,6	(121,2)	44,8	84,8	3.058,1	4.082,7	1,22	18,91	1,01	1,35
51 Rápido Macaense Ltda.	RJ	12/84	4.373,5	3.393,7	(227,9)	189,4	(108,3)	691,6	3.173,3	4.546,3	0,63	25,35	(2,48)	(3,19)
52 Empr. Auto Ônibus Manoel Rodrigues S.	SP	12/84	4.250,6	4.335,0	(38,6)	(83,7)	(116,9)	89,6	4.273,5	4.852,8	0,94	10,67	(2,75)	(2,70)
53 Santamaria Transps. Rodoviários Ltda.	BA	12/84	3.995,9	4.795,1	(380,3)	(156,9)	(456,8)	2,1	4.401,1	5.540,2	1,78	13,36	(11,43)	(9,53)
54 Viação Piracicabana S.A.	SP	12/84	3.720,9	2.007,4	(217,8)	224,5	47,1	69,2	2.107,0	2.842,5	1,10	29,38	1,27	2,35
55 Ensa — Empresa N.S. Aparecida Ltda.	MG	12/84	3.687,0	1.221,7	(620,3)	528,2	(82,5)	6,7	2.761,2	4.145,6	0,47	70,53	(2,24)	(6,76)
56 Viação São Luiz Ltda.	MS	12/84	3.646,6	2.058,1	26,4	145,7	157,2	705,7	1.728,9	2.979,7	0,59	30,93	4,31	7,64
57 Transpen — Transp. Coletivo e Encom. Ltda.	PR	12/84	3.573,1	3.812,8	149,0	460,8	538,4	561,3	4.012,2	5.133,0	0,42	25,72	15,07	14,12
58 Empresa Irmãos Teixeira Ltda.	MG	12/84	3.426,0	3.116,1	6,2	108,6	4,6	967,9	1.972,8	3.635,5	1,34	14,29	0,14	0,15
59 Viação Nordeste Ltda.	RN	12/84	3.345,3	11.568,8	(739,2)	1.201,4	626,1	1.047,3	10.953,5	12.351,1	0,34	6,33	18,71	5,41
60 Expresso São Luiz Ltda.	RS	12/84	2.915,1	919,8	(323,5)	348,8	247,7	778,5	812,9	2.259,6	0,50	59,30	8,50	26,93
61 Viação Limeirense S.A.	SP	12/84	2.587,9	2.074,4	(393,1)	59,8	(226,6)	32,6	2.245,7	2.580,4	0,60	19,61	(8,76)	(10,93)
62 Expresso Adamantina S.A.	SP	12/84	2.475,6	1.870,0	143,7	(128,3)	23,2	94,8	1.533,2	2.406,2	1,51	22,28	0,94	1,24
63 Empresa de Transportes. Limousine Carioca S.A.	RJ	12/84	2.307,4	1.554,3	(247,5)	327,0	73,2	0,0	1.792,4	1.929,3	0,41	19,44	3,17	4,71
64 Expresso Cristália Ltda.	SP	12/84	2.182,5	2.569,2	(409,5)	92,2	124,1	18,9	2.301,9	3.178,9	1,39	19,18	5,69	4,83

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
65 Viação Rápido Brasil S.A.	SP	12/84	2.026,0	2.428,2	(224,4)	236,8	12,3	986,4	1.661,1	2.657,2	0,04	8,62	0,61	0,51
66 Viação Imperial S.A.	RJ	12/84	1.993,4	308,7	(145,7)	16,0	(139,2)	8,8	442,0	836,1	0,83	63,08	(6,98)	(45,09)
67 Transul Transportes Coletivos Ltda.	SP	12/84	1.893,5	1.683,0	76,1	200,2	279,9	0,1	1.946,6	2.171,3	0,46	22,49	14,78	16,63
68 Expresso Azul de Transporte S.A.	RS	10/84	1.783,7	2.336,1	214,2	111,6	221,8	39,5	1.981,5	2.576,3	2,31	9,32	12,43	9,49
69 Empresa de Auto Ônibus Santa Rita Ltda.	SP	12/84	1.493,7	1.026,3	106,9	(207,6)	(34,7)	3,4	831,4	1.272,0	1,78	19,31	(2,32)	(3,38)
70 Expresso Gardênia Ltda.	MG	12/84	1.426,5	1.005,6	(26,2)	66,5	104,9	14,6	1.160,3	1.444,6	0,61	30,39	7,35	10,43
71 Viação Nacional S.A.	MG	12/84	1.411,4	351,8	(207,8)	44,8	(159,1)	3,9	617,1	799,0	0,51	55,42	(11,27)	(45,23)
72 Rodoviário Ibitingense S.A.	SP	12/84	1.358,4	(147,8)	(305,6)	90,3	197,0	3,9	387,9	675,3	0,37	108,51	14,50	(133,29)
73 Viação Jóia Ltda.	PR	12/84	1.325,1	1.243,2	2,3	301,0	269,6	10,6	1.381,9	1.553,3	0,54	19,22	20,35	21,69
74 Viação Casquel S.A.	SP	12/84	1.291,1	1.534,7	22,0	536,4	579,5	0,0	2.127,8	2.446,1	0,35	37,26	44,09	37,76
75 Viação Meruarum S.A.	SP	12/84	1.212,1	787,0	(88,2)	7,9	(1,9)	14,9	707,7	1.077,0	1,19	26,92	(0,16)	(0,24)
76 Guerino Seiscento Transportes Ltda.	SP	12/84	1.054,8	2.353,8	88,9	(0,8)	188,2	23,1	2.407,7	2.627,5	0,78	10,24	17,84	8,00
77 Empresa Araucária S.A. - Transps. Coletivos	PR	12/84	1.002,2	280,9	(153,7)	28,0	(115,4)	6,3	425,1	597,6	0,44	51,88	(11,52)	(41,09)
78 Rápido Ribeirão Preto S.A.	SP	06/84	920,8	957,6	65,8	(9,1)	45,0	16,1	865,8	1.015,7	1,96	5,72	4,89	4,70
79 Empresa Circular Pouso Alegre Ltda.	MG	12/84	853,6	1.718,7	(58,7)	(153,7)	(204,5)	596,4	1.710,0	1.807,5	1,10	4,91	(23,96)	(11,90)
80 Empresa Auto Viação Paulo Lopes Ltda.	SC	12/84	708,1	489,3	(1,5)	2,0	0,4	0,2	532,0	579,6	0,33	15,58	0,06	0,09

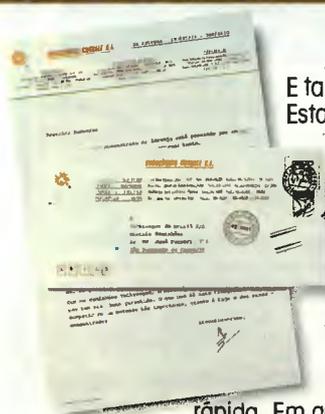
## FRETAMENTO E TURISMO

01 Turismo Santo André S.A.	SP	12/84	4.703,6	2.257,3	506,6	11,3	471,8	77,5	1.821,9	2.881,7	1,55	21,67	10,03	20,90
02 Turismo Três Amigos Ltda.	RJ	12/84	4.093,8	3.245,5	217,8	74,6	158,4	0,0	2.795,4	3.935,9	1,40	17,54	3,87	4,88
03 Breda - Transporte e Turismo - Rio S.A.	RJ	12/84	3.932,7	2.969,6	403,9	(438,7)	44,1	52,5	2.455,9	3.506,8	1,83	15,32	1,12	1,49
04 Expresso Frederes S.A. - Viagens e Turismo	RS	12/84	2.705,8	1.988,0	(597,6)	471,4	(23,8)	109,0	2.534,3	2.860,3	0,27	30,50	(0,88)	(1,20)
05 Transportadora Oriental Ltda. - Transurismo	RJ	12/84	2.269,3	754,8	35,2	(33,8)	14,5	0,0	712,0	1.169,4	1,12	35,46	0,84	1,93
06 Empresa Brasil S.A. - Transporte e Turismo	RJ	12/84	1.998,6	704,2	(492,2)	719,4	5,9	10,3	1.142,3	1.436,0	0,43	50,96	0,29	0,83
07 Bel Tour Turismo e Transportes Ltda.	RJ	12/84	1.907,0	891,4	153,1	(152,4)	0,0	1,9	721,2	1.117,8	1,27	20,26	0,00	0,00
08 Prodetur Turismo S.A.	SP	12/84	1.721,5	1.264,2	913,0	(728,1)	123,9	53,8	63,6	3.397,0	1,53	62,78	7,20	9,80
09 Sepetiba Turismo S.A.	RJ	12/84	1.614,9	299,1	(110,4)	156,5	(1,2)	48,4	503,5	778,3	0,46	61,56	(0,08)	(0,41)
10 Wern Turismo e Transporte Ltda.	RJ	12/84	1.148,9	716,9	(164,7)	(403,7)	(593,2)	37,5	587,8	786,6	2,31	8,86	(61,63)	(82,75)
11 Anatur Turismo e Transportes Ltda.	RJ	12/84	1.070,7	589,3	(230,6)	196,3	(98,5)	3,3	778,6	1.015,3	0,50	42,06	(9,20)	(16,75)
12 Transportes Rufino Ltda.	SP	12/84	1.000,2	626,2	50,1	341,7	(99,0)	2,8	1.636,4	1.818,9	0,02	65,57	(9,90)	(15,81)
13 Mundial Turismo Ltda.	MG	12/84	720,3	160,1	6,5	(0,3)	0,2	0,0	236,9	291,9	1,15	45,13	0,02	0,11
14 Turismo São José Ltda.	MG	08/84	581,1	178,8	13,8	(20,9)	37,4	0,0	108,0	284,7	1,67	37,19	6,44	20,93
15 Iguacú Turismo e Transp. Altaneiro Ltda.	RJ	12/84	237,7	593,7	(0,1)	31,6	25,2	0,0	617,7	662,1	0,65	10,34	10,60	4,25

## TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

01 CMTC - Cia. Municipal de Transps. Coletivos	SP	12/84	124.685,3	99.129,6	(89.549,3)	72.682,7	(16.683,1)	116,1	189.363,3	233.530,4	0,32	57,55	(13,38)	(16,83)
02 Snc. de Transps. Colets. de Brasília Ltda.	DF	12/84	21.554,8	12.591,4	(3.067,7)	1.223,7	(1.810,6)	21,5	13.681,6	17.468,5	1,30	27,92	(8,40)	(14,38)
03 Viação Redentor S.A.	RJ	12/84	18.848,1	6.777,1	(1.962,5)	2.150,8	105,2	102,2	10.364,1	13.124,2	1,90	48,36	0,56	1,55
04 Real Auto Ônibus S.A.	RJ	12/84	16.556,5	11.461,5	148,5	1.934,1	2.033,5	159,5	12.865,5	15.062,9	0,67	23,91	12,28	17,74
05 Cia. de Transps. Colets. Est. do R.J. - CTC-RJ	RJ	12/84	15.575,4	3.072,4	(29.659,7)	0,0	(2.416,5)	2,0	12.873,3	26.810,9	0,26	88,54	(15,52)	(78,65)
06 Viação Verdun S.A.	RJ	12/84	14.853,7	13.219,9	(544,0)	3.903,8	1.978,9	2.383,1	12.263,1	17.222,9	0,67	23,24	13,32	14,97
07 Rio Ita Ltda.	RJ	12/84	14.712,9	6.685,8	(965,7)	7.470,5	1.730,6	16,9	12.228,2	13.629,5	0,28	50,95	11,78	25,89
08 Empresa de Ônibus Guarulhos S.A.	SP	12/84	14.281,9	6.081,3	(934,0)	0,2	(1.328,8)	1.857,8	4.532,6	7.698,4	0,64	20,85	(9,30)	(21,85)
09 Companhia Carris Porto-Alegrense	RS	12/84	12.171,3	11.625,9	(3.697,3)	1.365,3	(2.438,6)	4,6	15.766,3	16.650,2	0,18	30,18	(20,04)	(20,99)
10 Tusa - Transportes Urbanos Ltda.	SP	12/84	11.872,9	727,7	(4.876,2)	1.419,5	(2.953,3)	215,1	4.516,4	5.944,1	0,23	87,76	(24,87)	(405,85)
11 Viação Santa Sofia Ltda.	RJ	12/84	11.212,9	8.526,1	38,3	77,8	187,3	0,2	8.105,3	9.433,3	1,58	9,62	1,67	2,20
12 Cia. Campineira de Transps. Colets. - CCTC	SP	12/84	11.147,5	5.103,1	247,1	(1.144,3)	(898,1)	62,1	4.355,7	7.001,2	1,36	27,11	(8,06)	(17,60)
13 Natur-Nápoles Transps. e Turismo Ltda.	PE	12/84	10.717,8	6.709,2	(1.660,1)	1.941,9	236,4	76,1	8.447,6	9.757,6	0,64	31,17	2,21	3,52
14 Auto Viação Jabour Ltda.	RJ	12/84	9.817,1	9.904,3	553,7	765,9	907,4	0,0	9.747,2	11.903,6	1,92	16,80	9,24	9,16
15 Viação Planeta Ltda.	ES	12/84	9.403,8	5.615,9	226,0	737,0	746,6	18,3	5.578,5	7.483,8	1,01	24,96	7,84	13,29
16 Cia. Santista de Transportes Coletivos	SP	12/84	9.206,1	3.196,6	(4.900,9)	5.464,9	764,3	0,0	10.210,4	11.753,1	0,29	72,69	8,30	23,91
17 Transportes Coletivos Trevo S.A.	RS	12/84	8.765,8	4.721,9	(1.215,5)	360,0	(1.056,5)	260,4	5.205,2	6.596,0	0,62	28,41	(12,05)	(22,37)
18 Transportes América Ltda.	RJ	12/84	7.863,7	4.499,5	(1.078,0)	2.688,6	1.598,8	0,0	6.855,0	8.665,9	0,54	48,08	20,33	35,53
19 Transportes Campo Grande Ltda.	RJ	12/84	7.755,6	5.583,1	(748,2)	(395,1)	(1.040,8)	494,0	5.211,1	6.463,7	1,18	13,62	(13,42)	(18,64)
20 Viação Santa Edwiges Ltda.	MG	10/84	7.740,0	8.773,9	2.710,8	228,7	2.264,7	3.954,4	3.630,4	10.074,5	1,85	12,91	29,26	25,81
21 Viação Rubenil Ltda.	RJ	12/84	7.653,7	9.458,2	(325,5)	864,1	565,8	0,0	10.386,7	11.205,8	0,56	15,60	7,39	5,98
22 Transportes Vila Isabel S.A.	RJ	12/84	7.509,1	4.301,3	(1.792,8)	2.062,9	264,3	4,5	6.792,1	9.238,8	0,47	53,44	3,52	6,15
23 Viação Amigos Leopoldinenses S.A.	RJ	12/84	7.465,8	4.479,9	(374,3)	(500,8)	(1.004,8)	5,5	3.910,0	5.883,1	1,33	23,85	(13,46)	(22,43)

# CAMINHÃO VOLKSWAGEN É LUCRO LÍQUIDO.



A Sucocítrico Cutrale está conseguindo grandes lucros com a exportação de suco de laranja concentrado. E também consegue grandes lucros, aqui dentro, comprando os caminhões Volkswagen. Esta é a opinião do Diretor Comercial da empresa: "O mercado de suco concentrado de laranja está passando por um período de grande expansão. Nunca exportamos tanto. Logicamente isso exige uma constante expansão no sistema de transporte de laranjas, das regiões produtoras até a fábrica da Sucocítrico Cutrale. Para isso, precisamos de caminhões capazes de fazer rapidamente grandes quilometragens diárias, por estradas muitas vezes difíceis, entre as fazendas produtoras.

E, principalmente, caminhões que exijam pouca manutenção. Por isso escolhemos os caminhões Volkswagen. Nossa frota, hoje, conta com 34 deles. Utilizados, entre outros, em serviço de apoio (comboio lubrificante), basculantes e tanques. E pretendemos não parar por aí. Porque os caminhões Volkswagen têm demonstrado grande resistência, agilidade e excelente desempenho, tanto na terra quanto no asfalto. E, nas raras vezes que param para manutenção, ela é simples e rápida. Em grande parte, graças à sua cabina basculante.

Com os caminhões Volkswagen o nosso fornecimento de matérias-primas tem seu fluxo garantido. O que nos dá mais tranquilidade para competir em um mercado tão importante quanto é hoje o dos sucos concentrados".



CAMINHÕES VOLKSWAGEN.  
QUALIDADE COMPROVADA.

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

NOME DA EMPRESA (CR\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (CR\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (CR\$)	LUCRO OPERACIONAL (CR\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (CR\$)	LUCRO LÍQUIDO (CR\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (CR\$)	LÍQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (CR\$)	IMOBILIZADO (CR\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
24 Expresso Pégaso Ltda.	RJ	12/84	7.415,7	12.546,6	2.068,4	1.774,1	3.557,4	7.939,7	5.851,9	14.385,7	0,72	12,78	47,97	28,35
25 Mencil - Menezes & Cia. Ltda.	SE	12/84	6.977,2	1.060,2	310,7	481,0	275,1	27,3	1.975,9	3.197,1	0,65	66,84	3,94	25,95
26 Auto Viação Alpha S.A.	RJ	12/84	6.934,2	9.210,8	(786,3)	1.868,0	1.052,5	1.468,8	8.102,7	10.188,0	0,64	9,59	15,18	11,43
27 Expresso Vera Cruz Ltda.	PE	12/84	6.777,2	10.783,2	404,3	484,9	783,0	4.689,8	6.191,4	11.470,1	0,86	5,99	11,55	7,26
28 Auto Viação Paraense S.A.	RJ	12/84	6.720,2	1.415,0	(912,9)	101,6	(787,2)	0,1	3.505,0	3.723,1	0,09	61,99	(11,71)	(55,63)
29 Viação Acari S.A.	RJ	12/84	6.634,8	8.433,9	(362,0)	363,2	(60,0)	7.835,1	4.375,8	13.646,9	0,44	38,20	(0,90)	(0,71)
30 Auto Viação Tijuca S.A.	RJ	12/84	6.616,2	7.645,1	(275,3)	664,8	474,9	1.805,8	6.731,6	8.925,5	0,35	14,35	7,18	6,21
31 Viação Nossa Senhora de Lourdes S.A.	RJ	12/84	6.582,1	6.399,8	1.174,4	(543,5)	623,9	2.515,6	5.256,8	8.305,4	0,33	22,94	9,48	9,75
32 Transportes Uruguai S.A.	RJ	12/84	6.365,0	2.395,3	(882,0)	865,1	(154,2)	0,0	3.050,8	4.267,3	0,65	43,87	(2,42)	(6,44)
33 Empresa de Transportes Flores Ltda.	RJ	12/84	6.350,7	7.709,0	462,3	(196,1)	63,9	1.094,7	7.863,0	10.169,9	0,86	24,20	1,01	0,83
34 Luxor Transportes Ltda.	RJ	12/84	6.244,9	5.881,0	(563,9)	885,7	166,3	851,0	5.928,5	7.035,0	0,22	16,40	2,66	2,83
35 Coletivos Santa Mônica Ltda.	MG	12/84	5.650,8	4.038,0	514,1	1.383,2	1.743,4	1.304,8	3.606,9	5.933,0	0,54	31,94	30,85	43,16
36 Expresso Cariense S.A.	RS	06/84	5.309,7	2.947,3	(2,7)	(259,1)	(243,9)	32,5	2.702,2	3.927,7	1,25	24,96	(4,59)	(8,28)
37 Viação Bandeirante Ltda.	SP	06/84	5.140,6	(305,1)	(1.125,5)	487,6	(653,3)	11,8	1.006,6	1.493,5	0,44	120,43	(12,71)	214,10
38 Expresso Transamazonas Ltda.	MG	12/84	4.948,9	2.124,5	189,2	382,7	119,2	11,8	2.229,3	3.227,5	0,71	34,18	2,41	5,61
39 Transporte Coletivo Cidade Canção Ltda.	PR	12/84	3.677,2	2.575,8	(282,5)	960,0	443,2	1.604,1	1.802,6	3.778,5	0,33	31,83	12,05	17,20
40 Viação Jacaré Ltda.	SP	12/84	3.593,6	2.681,3	(247,9)	309,7	(90,4)	8,8	3.278,7	3.988,8	2,57	32,78	(2,52)	(3,37)
41 Taguatur - Tiquatinga Transps. e Tur. Ltda.	MA	12/84	3.475,3	2.729,6	49,2	31,7	(454,7)	45,7	2.926,2	3.738,3	0,69	39,04	(13,08)	(16,66)
42 Empresa Auto Viação Jurema S.A.	RJ	12/84	3.130,3	2.004,2	(202,4)	284,6	74,2	172,6	2.315,0	2.413,7	0,24	16,96	2,37	3,70
43 Empresa Expresso S.B. do Campo S.A.	SP	12/84	3.057,1	1.964,0	(148,1)	97,0	(51,1)	8,9	2.173,2	2.435,1	0,56	19,38	(1,67)	(2,60)
44 Transporte Coletivo Brasília S.A.	SP	12/84	2.855,8	604,3	(256,1)	(90,6)	(277,3)	17,9	664,6	1.009,1	0,76	40,12	(9,71)	(45,88)
45 Viação Limeirense S.A.	SP	12/84	2.587,9	2.074,4	(393,1)	59,8	(226,6)	32,6	2.245,7	2.580,4	0,60	19,61	(8,76)	(10,93)
46 Viação Trindadense Ltda.	SC	12/84	2.511,6	928,6	(216,4)	380,3	153,9	46,0	1.352,7	1.501,7	0,21	38,16	6,13	16,57
47 Companhia Tróleibus Araraquara	SP	12/84	2.386,7	4.079,6	467,4	(179,6)	95,7	1,9	3.626,8	4.382,6	2,49	6,91	4,01	2,35
48 Auto Ônibus Três Irmãos S.A.	SP	12/84	2.148,0	263,9	(207,5)	39,0	(167,6)	22,5	407,9	538,9	0,40	51,03	(7,80)	(63,49)
49 Transerp - Emp. de Tr. Urb. de Rib. Preto S.A.	SP	12/84	1.394,3	2.924,5	(5.393,2)	3.142,4	(2.250,8)	0,0	6.578,1	10.493,9	0,33	72,13	(161,43)	(76,97)
50 Viação Mogi Guaçu Ltda.	SP	12/84	1.302,8	1.181,7	51,0	52,5	63,1	9,9	1.126,7	1.407,1	1,30	16,02	4,84	5,34
51 Empresa Araucária S.A. Transps. Colets.	PR	12/84	1.002,2	280,9	(153,7)	28,0	(115,4)	6,3	425,1	597,6	0,44	51,88	(11,52)	(41,09)

## TRANSPORTE AÉREO

Em bilhões de CR\$

01 Varig S.A. - Viação Aérea Rio-Grandense	RS	12/84	1.887,0	690,5	79,9	825,7	184,1	97,0	1.613,5	2.524,2	0,82	70,72	9,76	26,66
02 Viação Aérea São Paulo S.A. - Vasp	SP	12/84	512,7	168,5	(30,1)	867,7	27,8	9,1	1.287,5	1.595,7	0,39	89,13	5,42	16,50
03 Cruzeiro do Sul S.A. - Serviços Aéreos	RJ	12/84	378,6	41,2	(18,8)	176,3	(3,2)	6,2	286,4	400,5	0,61	89,26	(0,85)	(7,80)
04 Transbrasil S.A. - Linhas Aéreas	SP	04/85	268,4	221,1	8,3	349,7	36,5	8,1	1.139,3	1.539,3	0,86	85,57	13,60	16,50
05 Votec - Serviços Aéreos Regionais S.A.	RJ	12/84	88,5	57,1	2,2	38,7	0,0	0,1	107,7	158,8	0,75	63,91	0,10	0,12
06 Líder Táxi Aéreo S.A.	MG	12/84	54,6	7,3	12,2	(14,0)	(0,6)	0,5	107,8	159,2	0,64	95,44	(1,12)	(8,43)
07 TAM - Transportes Aéreos Regionais S.A.	SP	12/84	40,8	24,3	2,6	56,6	3,3	0,6	101,1	119,6	0,49	79,30	7,96	13,35
08 Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S.A.	RJ	12/84	24,2	23,0	(1,7)	12,8	2,9	0,0	36,9	43,2	0,81	46,76	12,03	12,66
09 TAM - Táxi Aéreo Marília S.A.	SP	12/84	14,4	10,1	0,0	7,3	1,2	14,6	5,8	27,2	0,81	55,64	8,12	11,64
10 Lloyd Aéreo Boliviano S.A.	SP	12/84	4,9	1,3	(0,8)	(1,8)	(2,5)	0,0	1,2	3,3	2,78	60,27	(50,97)	(190,25)
11 Táxi Aéreo Flamingo	SP	12/84	3,9	2,1	0,8	(0,4)	0,2	0,0	12,1	12,4	0,07	82,81	6,17	11,37
12 Cruzeiro Táxi Aéreo S.A.	RJ	12/84	3,6	2,8	0,4	3,6	(1,0)	0,0	4,9	16,5	0,54	83,26	(28,14)	(36,62)
13 Transar Táxi Aéreo S.A.	SP	12/84	0,9	1,7	(0,5)	0,7	0,0	0,0	1,5	2,9	3,72	43,44	7,19	4,08

## TRANSPORTE MARÍTIMO E FLUVIAL

01 Cia. de Navegação Lloyd Brasileiro	RJ	12/84	582.151,0	18.930,2	55.384,8	546.871,8	35.301,9	20.675,9	773.176,2	1.080.913,4	0,74	93,66	6,06	186,48
02 Vale do Rio Doce Nav. S.A. - Docenave	RJ	12/84	488.908,4	606.178,8	317.227,9	251.381,1	156.490,0	81.208,0	496.886,0	1.371.511,3	2,79	53,28	32,01	25,82
03 Empresa de Navegação Aliança S.A.	RJ	12/84	309.585,3	218.036,4	(89.151,4)	154.493,7	20.503,6	15.844,8	433.373,3	744.220,8	3,37	69,40	6,62	9,40
04 Cia. de Navegação Marítima Netumar	RJ	12/84	234.459,5	59.619,0	36.417,1	156.677,4	1.810,9	2.074,9	282.955,0	368.008,0	2,90	77,25	0,77	3,04
05 Frota Oceânica Brasileira S.A.	RJ	12/84	148.365,6	95.742,1	41.957,7	214.133,8	10.812,2	84.961,7	209.926,8	458.363,9	1,10	78,61	7,29	11,29
06 Flumar - Transps. Fluviais e Marítimos S.A.	RJ	12/84	79.843,4	36.808,0	236,2	244.571,5	19.625,3	3.033,1	344.679,7	442.274,3	0,66	91,16	24,58	53,32
07 Cia. Marítima Nacional	RJ	04/85	74.364,0	40.440,1	(10.162,3)	200.134,4	5.549,4	66,1	79.443,9	130.850,7	2,00	65,95	7,46	13,72
08 Transroll Navegação S.A.	RJ	12/84	56.952,2	33.079,2	(6.958,3)	7.208,4	36,5	142,0	44.316,1	55.172,2	0,98	38,30	0,06	0,11
09 Cia. Brasileira de Transps. de Granéis	RJ	10/84	48.516,8	(28.970,0)	(6.870,2)	142.681,6	(35.344,0)	41,9	143.330,9	293.094,7	0,75	111,10	(72,85)	(121,99)
10 Global - Transporte Oceânico S.A.	RJ	12/84	45.174,5	12.288,7	1.959,1	74.594,4	726,2	361,5	154.497,2	168.428,5	1,04	92,89	1,61	5,91
11 Cia. Paulista de Comércio Marítimo	RJ	12/84	41.927,5	68.737,2	21.390,1	(164,7)	15.075,8	31.495,5	28.733,0	122.760,6	6,40	42,40	35,96	21,93
12 Lloyd - Libra Navegação S.A.	RJ	12/84	41.525,8	18.381,2	12.452,1	33.205,8	1.108,9	6.592,0	35.155,1	78.197,0	2,22	69,41	2,67	6,03
13 Saveiros, Camuyano - Serviços Mar. S.A.	RJ	12/84	36.638,0	26.068,1	8.975,1	35.459,4	4.398,7	649,0	74.016,8	87.734,7	1,46	70,29	12,01	16,87
14 Kommar Companhia Marítima S.A.	RJ	12/84	34.771,1	(9.420,6)	(2.130,2)	63.454,8	14.115,2	9,3	68.346,8	76.115,6	0,53	11,06	40,66	249,82
15 Cia. de Navegação Norsui	RJ	12/84	27.833,4	13.667,1	7.348,2	28.255,9	4.175,1	145,3	54.159,9	68.412,1	1,86	78,74	15,00	30,55

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE MARÍTIMO E FLUVIAL

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LÍQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
16 Cia. Brasileira de Offshore	RJ	12/84	21.189,6	6.181,0	(30.017,5)	31.722,4	1.042,9	0,0	43.361,0	59.511,0	1,38	89,61	4,92	16,87
17 Cia. de Transporte Intermodal - Comodal	RJ	12/84	20.815,7	(3.723,0)	(980,5)	43,2	(112,2)	0,5	13.072,9	16.819,0	0,37	119,56	(0,54)	(3,00)
18 Transvave Navegação S.A.	RJ	12/84	18.431,6	9.716,5	3.152,8	22.114,2	514,9	52,0	48.905,5	52.679,5	0,46	78,85	2,79	5,30
19 Joaquim Fonseca Nav. Ind. e Com. S.A. - Jonasa	PA	12/84	16.593,4	62.249,1	2.708,8	1.186,9	1.060,2	14.094,0	45.097,5	70.108,6	1,88	11,21	6,39	1,70
20 Sobrare - Servemar S.A.	RJ	12/84	12.965,1	4.399,9	3.392,8	5.166,3	2.038,0	620,5	16.134,4	21.445,5	1,17	79,48	15,72	46,32
21 Conan - Cia. de Navegação do Norte	MA	05/84	12.526,0	12.791,5	42,4	9.701,4	(6.490,6)	690,6	29.739,7	35.510,4	0,74	63,98	(51,82)	(50,74)
22 Di Gregorio Navegação Ltda.	AM	12/84	12.501,1	6.083,6	168,6	2.370,1	2.624,8	0,0	6.726,3	8.956,6	1,55	32,08	21,00	43,15
23 Graninter - Transp. Mar. de Granéis S.A.	RJ	12/84	9.661,9	5.738,0	262,7	112,7	375,4	0,0	154.154,5	266.483,5	0,50	97,85	3,89	6,54
24 Wilson, Sons - Serviços Marítimos S.A.	RJ	12/84	8.608,3	5.366,6	3.466,9	(1.042,9)	910,8	49,5	2.783,9	7.391,8	2,87	27,40	10,58	16,97
25 Petrosul - Frota de Petrol. do Sul Ltda.	RS	12/84	7.263,4	4.469,7	(7.434,1)	7.841,1	(125,4)	1.560,6	13.405,7	17.652,7	0,50	74,68	(1,73)	(2,81)
26 Tupinave S.A.	RJ	12/84	6.598,6	4.359,8	(13.307,2)	13.350,3	43,2	0,2	22.217,7	26.026,8	0,51	83,25	0,82	0,99
27 Nasa - Navegação Atlântico Sul S.A.	RJ	12/84	6.387,2	2.568,1	(1.367,4)	9.763,9	(2.117,5)	0,0	17.601,6	20.140,0	0,53	87,25	(33,15)	(82,45)
28 Navego - Navegação Antonio Gomes S.A.	RJ	12/84	5.695,8	5.384,6	1.441,3	2.009,9	519,3	78,5	7.786,1	8.952,9	0,38	39,41	9,12	9,64
29 Terramar - Navegação S.A.	RS	12/84	4.688,1	7.955,6	4.089,6	(253,5)	2.394,3	235,4	5.460,5	11.271,7	0,51	29,42	51,07	30,09
30 Branave - Empreendimentos Navais S.A.	RS	12/84	3.666,0	3.093,8	1.038,2	255,8	978,5	1,8	5.799,6	9.520,6	0,39	67,50	26,69	31,63
31 Navegação e Comércio Lajeado S.A.	RS	12/84	3.478,7	9.440,0	(6.848,5)	4.400,4	(2.586,4)	42,5	17.769,6	18.804,5	0,17	49,80	(74,35)	(27,40)
32 Brasilmar Navegação S.A.	RS	12/84	3.174,6	2.521,3	(7.681,1)	(418,0)	11.665,2	0,4	9.021,9	10.634,7	0,51	76,29	(367,45)	(462,66)
33 Navegação Minuano S.A.	RS	12/84	3.092,5	10.959,8	(11.598,3)	4.014,2	(748,2)	8,7	17.012,5	17.329,5	0,81	36,76	(6,89)	(6,83)
34 Eurobrás S.A. - Mar. Eurobrás-Ag. e Comiss.	SP	12/84	1.996,7	3.004,7	1.676,2	(1.078,0)	343,0	1.027,9	1.007,0	5.551,3	0,98	45,87	17,18	11,42
35 Navegação Pioneira Ltda.	RS	12/84	1.627,8	1.521,0	(1.546,5)	1.401,7	(141,8)	0,9	3.542,1	4.416,9	0,09	65,56	(8,71)	(9,32)
36 Brascon Cia. Bras. de Transp. e Contein.	RJ	12/84	1.209,1	902,3	(764,3)	272,3	(415,1)	2,7	413,3	2.106,8	0,76	56,87	(34,33)	(46,01)
37 Cia. de Navegação Diamante	SP	12/84	479,4	129,4	(244,9)	211,9	(33,0)	0,5	503,8	900,3	30,37	85,63	(6,89)	(25,52)
38 Cia. de Navegação Cruzeiro do Sul	RS	12/84	148,7	(19,5)	(66,1)	(22,2)	(85,8)	5,9	6,9	17,5	0,13	211,13	(57,68)	(439,06)

## TRANSPORTE FERROVIÁRIO

Em bilhões de Cr\$

01 Rede Ferroviária Federal S.A.	RJ	12/84	1.493,8	19.947,7	28,5	6.346,6	93,3	3.919,2	24.621,8	30.385,7	0,38	34,35	6,25	0,47
02 Fepasa Ferroviária Paulista S.A.	SP	12/84	315,3	5.161,3	(980,1)	3.254,1	(372,1)	0,2	9.843,3	10.624,7	0,19	51,42	(118,00)	(7,21)
03 Comp. do Metrôpol. de São Paulo - Metrô	SP	12/84	69,3	2.975,7	(145,1)	386,4	(17,7)	0,2	3.646,9	4.037,6	0,03	26,29	(25,56)	(0,59)
04 Comp. Metropolit. Rio de Janeiro - Metrô	RJ	12/84	20,0	(530,0)	(683,2)	2.594,1	(875,9)	0,2	1.645,8	4.191,9	0,00	112,64	(4.387,96)	(165,26)
05 Embrager - Empr. Bras. Con. Rodo-Ferrov. S.A.	RJ	12/84	4,3	4,7	0,7	(0,5)	0,0	0,0	3,1	5,3	2,57	11,02	0,06	0,06

## MONTADORAS DE VEÍCULOS

Em bilhões de Cr\$

01 Volkswagen do Brasil S.A.	SP	12/84	2.344,0	1.309,2	8,2	54,1	46,1	78,8	1.112,6	2.539,1	1,07	48,44	1,97	3,52
02 Ford do Brasil S.A.	SP	12/84	1.928,1	417,2	(351,5)	467,7	89,1	46,9	966,9	2.072,3	0,68	79,87	4,62	21,36
03 General Motors do Brasil S.A.	SP	12/84	1.905,8	511,1	196,0	427,1	13,2	77,8	977,4	1.796,1	0,72	71,54	0,69	2,59
04 Mercedes-Benz do Brasil S.A.	SP	12/84	1.239,2	1.322,5	768,8	(579,7)	107,3	59,3	389,9	1.747,7	2,61	24,33	8,66	8,11
05 Fiat Automóveis S.A.	MG	12/84	1.155,3	497,3	99,3	576,0	9,1	10,8	1.060,6	1.907,2	0,73	73,93	0,79	1,84
06 Saab - Scania do Brasil S.A.	SP	12/84	315,5	103,7	36,1	(11,0)	19,7	0,0	43,1	305,7	1,60	66,09	6,23	18,97
07 Volvo do Brasil S.A.	PR	12/84	160,0	2,2	23,3	88,6	8,0	0,1	69,0	297,8	0,93	99,25	5,01	361,43
08 Agrale S.A.	RS	01/85	63,3	33,7	21,2	(14,2)	3,3	0,3	10,6	51,8	2,26	34,92	5,16	9,70
09 Toyota do Brasil S.A. Ind. e Com.	SP	12/84	49,4	57,3	36,8	(17,0)	10,9	0,0	22,2	80,4	3,24	22,89	22,01	18,96
10 Fiat Caminhões S.A.	RJ	12/84	8,2	250,9	(2,1)	2,0	(0,2)	0,0	270,5	355,2	0,87	29,35	(2,41)	(0,08)
11 Gurgel S.A. - Ind. e Com. de Veículos	SP	12/84	7,4	13,1	(2,2)	0,4	0,3	0,0	5,3	20,2	3,23	34,98	4,06	2,29

## PEÇAS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS

01 Copaf - Cia. Fabricadora de Peças	SP	12/84	267.496,1	224.939,0	80.527,2	45.802,9	26.269,8	74.949,8	74.333,8	386.524,4	1,46	41,80	9,82	11,68
02 Metal Leve S.A. Ind. e Com.	SP	12/84	244.883,0	251.918,2	129.241,0	61.729,0	37.742,7	48.514,7	103.590,7	372.135,9	1,86	32,30	15,41	14,98
03 T R W do Brasil S.A.	SP	12/84	180.850,5	71.976,1	15.571,1	18.345,0	(4.389,6)	9.887,5	38.575,1	187.085,4	1,39	61,53	(2,43)	(6,10)
04 Braxeiros S.A.	SP	12/84	145.037,0	156.505,1	26.887,6	28.117,4	(2.431,3)	16.718,6	101.085,3	225.130,7	1,83	30,48	(1,68)	(1,55)
05 Albarus S.A. Ind. e Com.	RS	11/84	135.279,4	125.772,2	63.031,2	28.772,5	22.960,1	13.978,3	62.087,7	185.619,9	1,85	32,24	16,97	18,26
06 Cummins Brasil S.A.	SP	12/84	133.903,3	68.482,0	18.275,6	5.116,5	23.396,6	867,8	26.210,4	131.540,1	1,28	47,94	17,47	34,16
07 ZF do Brasil S.A.	SP	12/84	124.659,0	94.196,7	40.110,3	21.198,7	11.065,5	239,3	48.707,7	169.686,3	1,74	44,49	8,88	11,75
08 Freios Varga S.A.	SP	12/84	98.746,3	70.562,8	15.322,1	(1.085,1)	8.735,0	2.492,9	59.577,3	124.428,4	1,54	43,29	8,85	12,38
09 Brazaço-Mapri Inds. Metalúrg. S.A.	SP	12/84	79.363,1	38.308,4	(16.927,2)	6.518,1	10.088,1	5.930,7	40.048,8	119.267,3	1,02	67,88	(12,71)	(26,33)

# Novos pesados Mercedes-Benz. Mínimo custo por tonelada transportada. Máxima rentabilidade para a sua frota.



**A** nova linha de pesados Mercedes-Benz chegou, com inovações tecnológicas que vão ao encontro das exigências de alta produtividade e economia ditadas pelos tempos atuais. Equipados com motores de elevado rendimento, com torque máximo em baixas rotações e conjunto de transmissão (câmbio e eixo traseiro) que aproveita ao máximo o torque do motor, o LS-1929 e o LS-1932 apresentam excepcional desempenho, com altas velocidades médias, grande

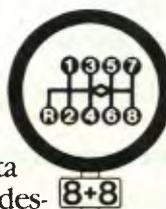
economia de combustível e baixo custo de manutenção.

Fale com o seu Concessionário Mercedes-Benz e veja qual das duas opções desta linha de pesados vai resultar em maior lucratividade no seu caso.

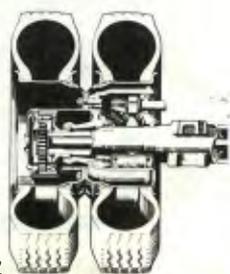
**LS-1929 Superturbo.  
A economia comprovada.  
Com uma nova cabina que  
você vai aprovar.**

O LS-1929 cumpre, na ponta do lápis, a promessa da Mercedes-

Benz de produzir um pesado racional, com capacidade máxima de carga e baixo custo operacional. Motor turboalimentado de 285 cv. A cabina totalmente nova oferece ainda mais conforto e segurança.



*Câmbio Ecosplit de 16 marchas + eixo traseiro HL-7: grande capacidade de subida e reduzido consumo de combustível.*

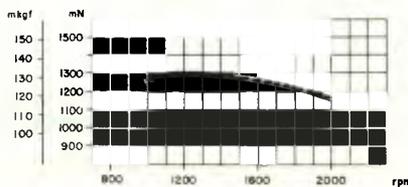




**LS-1932 Turbocooler.**  
**Explore a economia desta**  
**nova potência.**

O motor do LS-1932, com 326 cv, é equipado com Turbocooler, um sistema que otimiza a queima do combustível, aumentando a potência e o torque e reduzindo consideravelmente o consumo.

Máxima eficiência operacional, proporcionando transporte rápido e econômico em qual-



quer tipo de trajeto.

A cabina, moderna e espaçosa, oferece o máximo de segurança e conforto total.

Siga os novos rumos da economia. Equipe a sua frota com os pesados de última geração: LS-1929 e LS-1932 Mercedes-Benz.

*O motor OM-355/6LA apresenta, na sua categoria, torque máximo com melhor número de rotações (1.200 rpm); maior economia de combustível e longa vida útil.*



**Mercedes-Benz**  
 Você ganha uma estrela.

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## PEÇAS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
10 Válvulas Schrader do Brasil S.A.	SP	04/85	72.013,9	46.662,3	18.055,3	11.997,1)	3.530,3	5.611,1	23.435,9	80.024,8	1,54	41,89	4,90	7,57
11 Plásticos Plavinil S.A.	SP	12/84	70.581,4	81.129,1	9.728,7	(4.770,3)	2.979,0	36.961,3	23.798,4	113.991,3	1,63	28,83	4,22	3,67
12 Wapsa - Auto Peças Ltda.	SP	12/84	67.478,5	41.326,8	12.833,8	(7.552,3)	3.100,8	1.682,3	25.735,3	65.133,5	1,60	36,55	4,60	7,50
13 Fras-Le S.A.	RS	01/85	66.662,5	39.494,9	18.359,7	(3.043,6)	10.725,4	12.763,6	16.645,5	74.591,5	1,34	47,05	16,09	27,16
14 Eaton Corporation do Brasil	SP	12/84	63.078,0	32.607,6	17.839,5	(923,8)	11.311,4	2.256,0	21.473,8	58.524,8	1,34	44,28	17,93	34,69
15 Motoradio S.A. - Comercial e Industrial	SP	12/84	54.061,7	13.525,0	(12.525,5)	4.016,9	(6.859,4)	15.509,0	6.715,1	49.720,6	0,96	72,80	(12,69)	50,72
16 Cerâm. e Velas de Ig. N G K do Brasil S.A.	SP	12/84	53.681,2	41.520,2	18.691,4	(10.428,7)	4.688,2	3.513,6	17.108,8	62.495,5	2,01	33,56	8,73	11,29
17 Borlen S.A. - Empreendimentos Indus.	SP	09/84	53.294,2	28.360,8	6.272,6	(5.208,9)	716,2	2.441,7	18.019,9	56.829,8	1,25	50,10	1,34	2,53
18 Gates do Brasil S.A. Ind. e Com.	SP	12/84	50.342,1	21.317,1	14.263,4	(4.333,9)	5.574,8	5,7	9.006,1	45.025,4	1,48	52,66	11,07	26,15
19 Amortex S.A. Ind. e Com. de Amortec. e Cong.	SP	12/84	43.521,9	22.238,7	8.031,9	(1.919,1)	3.801,5	3.890,0	9.289,2	36.825,4	1,73	38,21	8,73	17,09
20 Asberit S.A. - Divisão Termolite	RJ	12/84	42.314,2	37.408,3	9.358,4	(4.445,1)	2.995,8	5.845,9	22.738,7	55.724,0	1,54	32,87	7,08	8,01
21 Cia. Mercantil Itaipava - Acess. de Aut.	RJ	12/84	42.151,8	5.508,3	4.413,7	1.917,6	1.482,6	823,1	495,3	10.100,7	1,91	45,47	3,52	26,92
22 Weber do Brasil S.A.	SP	12/84	40.993,3	32.763,4	7.963,2	(4.773,6)	1.000,6	135,7	24.304,0	45.415,3	1,57	27,86	2,44	3,05
23 Indústrias Artech S.A.	SP	12/84	36.864,5	19.077,2	2.594,8	(4.417,0)	(1.795,0)	1.561,3	11.515,3	36.431,6	1,26	47,64	(4,87)	(9,41)
24 Cimpal - Cia. Ind. de Peças para Autom.	SP	12/84	35.719,3	32.267,9	27.026,4	10.151,1)	9.269,3	1.409,6	8.986,5	53.089,2	2,03	39,22	25,95	28,73
25 Alcaçe S.A. - Equipamentos Elétricos	SP	12/84	33.552,8	9.209,3	6.180,9	(3.363,7)	73,4	6.770,0	8.370,1	40.655,2	1,27	77,35	0,22	0,80
26 Monroe Auto Peças S.A.	SP	12/84	33.020,2	12.912,6	4.583,5	5.318,0	(734,4)	96,3	5.783,8	28.313,3	1,42	54,39	(2,22)	(5,69)
27 Univel Ind. e Com. Ltda.	SP	12/84	32.639,0	6.391,8	3.741,3	2.115,0	158,5	20,9	2.197,7	17.807,7	1,34	64,11	0,49	2,48
28 Indústrias C. Fabrini S.A.	SP	12/84	26.854,3	10.141,6	3.183,0	(4.615,0)	(994,8)	345,9	4.146,9	18.861,6	1,59	46,23	(3,70)	(9,81)
29 Brassinter S.A. - Ind. e Com.	SP	12/84	26.190,2	18.272,5	9.940,9	(6.700,1)	1.359,0	1.631,9	6.557,5	28.407,5	1,95	35,58	5,19	7,44
30 Metalac S.A. - Ind. e Com.	SP	12/84	25.182,1	21.327,1	(473,8)	3.023,0	1.538,7	3.578,0	17.574,4	39.332,1	1,53	45,78	6,11	7,21
31 Mangels São Paulo S.A.	SP	11/84	23.751,9	7.275,7	(1.307,7)	1.906,6	520,6	881,5	8.689,3	19.683,4	0,65	63,04	2,19	7,16
32 Metal Yanes S.A. - Ind. e Com.	SP	12/84	22.993,3	12.787,1	1.041,4	(348,1)	603,0	2.866,7	8.969,5	21.593,8	1,08	40,84	2,62	4,72
33 Lonaflex S.A.	SP	12/84	22.472,3	11.705,2	5.834,4	(2.055,4)	3.786,2	19,5	3.572,7	20.647,2	1,41	43,31	16,85	32,35
34 Cia. Teperman de Estofamentos	SP	12/84	20.839,0	4.187,9	851,8	462,3	844,5	175,8	3.679,5	15.264,3	1,02	72,66	4,05	20,17
35 Moto-Peças S.A. Transm. e Engrenagens	SP	12/84	19.989,5	19.650,3	2.154,6	(2.276,7)	(381,5)	44,1	16.844,2	77.506,6	1,71	74,63	(1,91)	(1,94)
36 Macisa S.A. Com. e Ind.	SP	12/84	16.623,0	10.709,2	3.101,7	512,7	1.391,4	164,4	10.388,1	19.998,9	1,17	46,45	8,37	12,99
37 Cindumel - Cia. Ind. de Met. e Lamin.	SP	09/84	16.602,0	13.275,4	5.107,2	(4.545,4)	371,1	271,2	5.464,2	18.276,3	2,47	27,36	2,24	2,80
38 Pellone S.A. Ind. e Com.	SP	12/84	16.449,2	15.921,5	7.492,0	(4.594,0)	1.667,1	238,8	6.409,9	21.048,8	2,75	24,36	10,13	10,47
39 D H B - Componentes Automotivos S.A.	RS	12/84	16.335,2	13.603,6	3.347,0	(1.280,3)	1.333,5	0,0	10.311,4	22.210,9	1,39	38,75	8,16	9,80
40 Colméia S.A. - Ind. Paul. de Radiadores	SP	12/84	15.743,5	16.518,2	1.639,4	(649,7)	1.121,4	3.569,0	10.841,8	20.262,3	1,54	18,48	7,12	6,79
41 Ferragens Haga S.A.	RJ	12/84	14.162,7	6.667,0	350,9	4.105,6	521,4	698,9	11.427,7	22.536,4	1,29	70,42	3,68	7,82
42 Bongotti S.A. Ind. e Com. de Radiadores	SP	12/84	13.911,1	13.274,9	(1.307,6)	(104,8)	(1.413,8)	122,1	12.628,2	23.714,4	0,90	44,02	(10,16)	(10,65)
43 Rayton Industrial S.A.	SP	12/84	13.742,1	29.252,7	(6.717,8)	3.157,3	(30,2)	175,9	36.207,1	46.970,3	0,76	36,29	(0,22)	(0,10)
44 Brasprensas S.A.	SP	12/84	12.743,2	8.772,7	2.677,1	(670,6)	1.884,4	214,7	6.763,1	15.551,4	1,35	43,59	14,79	21,48
45 Metalúrgica Detroit S.A.	SP	12/84	12.625,5	13.726,7	4.199,4	(2.550,0)	1.148,5	1.481,5	7.401,9	18.535,8	2,20	24,95	9,10	8,37
46 Nippondenso Compressores Ltda.	PR	12/84	12.215,6	19.362,2	3.418,8	(3.583,7)	(826,5)	28,1	12.899,6	23.184,4	2,29	16,49	(6,77)	(4,27)
47 Forin S.A. Ind. e Com.	SP	12/84	12.108,2	5.805,4	1.965,2	(1.838,1)	92,3	52,2	2.828,7	9.903,6	1,75	41,38	0,76	1,59
48 Rigi-Flex S.A. Indústria Metalúrgica	SP	12/84	12.047,0	5.691,0	1.341,4	(355,4)	621,5	105,7	4.451,8	11.299,7	1,11	49,64	5,16	10,92
49 De Maio Gallo S.A. - Ind. e Com. de Peç. p/Aut.	SP	12/84	11.550,9	9.206,0	1.431,5	(998,8)	361,2	257,4	5.962,7	15.082,2	1,49	38,96	3,13	3,92
50 Auto Peças Vale do Tietê S.A.	SP	12/84	11.308,2	1.153,9	333,1	(475,6)	(141,1)	43,0	285,6	3.278,6	1,39	64,81	(1,25)	(12,23)
51 Decar S.A. - Autopeças	SP	12/84	10.848,9	11.726,8	3.740,0	3.226,4	164,7	578,4	6.357,3	15.385,7	2,31	23,78	1,52	1,40
52 Irmãos Parasma S.A. - Ind. Mecânica	SP	12/84	9.844,8	20.759,9	10.286,1	(7.454,3)	1.787,0	521,2	8.162,7	29.303,9	3,57	16,89	15,15	8,61
53 Estamparia São Thomaz S.A. Com. e Ind.	SP	12/84	8.901,0	4.195,7	1.316,7	31,4	415,4	416,8	3.574,5	8.602,9	1,00	51,23	4,67	9,90
54 Pistões Suloy S.A. Ind. e Com.	RS	05/85	8.765,2	3.541,3	1.730,9	(1.448,8)	188,9	83,3	1.476,0	7.626,9	2,03	53,57	2,16	5,33
55 Hidroplás Ind. e Com. Ltda.	SP	12/84	8.753,2	8.231,2	1.339,0	(18,0)	1.100,2	1.785,0	5.363,9	11.287,4	1,30	27,08	12,57	13,37
56 Tecnoforjas S.A. - Ind. de Auto Peças	SP	12/84	7.846,0	5.135,2	2.706,5	(1.078,7)	848,6	131,8	3.662,3	8.796,9	1,76	31,98	10,82	16,53
57 Indústria Marília de Auto-Peças S.A.	SP	12/84	7.272,7	3.268,0	2.142,1	(1.094,5)	592,2	0,0	969,0	5.548,0	1,94	41,10	8,14	18,12
58 Ramberger e Ramberger Ltda.	SP	12/84	7.086,3	2.833,8	421,3	(81,3)	200,1	4,9	2.415,0	5.049,8	1,18	43,88	2,82	7,06
59 Indústria Auto Metalúrgica S.A.	SP	12/84	6.737,7	3.484,0	382,8	84,9	381,5	107,5	2.957,3	6.739,5	1,09	48,30	5,66	10,95
60 Auto Pira S.A. - Ind. e Com. de Peças	SP	12/84	6.327,4	3.342,4	1.008,9	(593,5)	244,5	0,2	2.293,5	5.782,3	0,67	42,20	3,86	7,32
61 Metalúrgica Rossi S.A.	SP	07/84	6.211,4	4.323,5	1.594,1	(1.296,7)	78,5	37,0	2.241,7	6.187,4	1,99	30,12	1,26	1,82
62 Uliana Indústria Metalúrgica Ltda.	SP	12/84	6.174,7	3.384,8	1.695,7	(381,4)	831,8	41,1	2.256,0	5.771,5	1,45	41,35	13,47	24,57
63 Bianco e Savino S.A. - Ind. de Autopeças	SP	12/84	5.769,9	1.725,6	467,4	(521,0)	52,5	0,0	902,2	3.925,8	1,36	56,04	0,91	3,05
64 Callas Têxtil S.A.	SP	12/84	5.409,9	738,0	485,5	(93,1)	264,8	0,0	374,7	3.152,2	1,14	76,59	4,90	35,88
65 Eletro Proteção de Metais S.A.	SP	01/85	5.340,5	3.944,8	824,0	(599,8)	167,5	123,4	2.821,4	6.578,4	2,55	40,03	3,14	4,25
66 Plano Industrial Ltda.	SP	04/85	5.314,3	1.043,8	54,3	11,6	42,8	61,0	1.127,2	3.840,2	1,20	72,82	0,81	4,10
67 Metalúrgica Schadek S.A.	SP	12/84	5.201,2	3.851,5	1.841,0	(851,8)	640,4	27,1	1.998,4	4.929,2	2,67	21,87	12,31	16,63
68 Nord S.A. - Ind. e Com.	SP	12/84	5.160,6	2.338,1	318,3	257,0	318,4	377,7	1.994,3	4.538,2	1,09	48,48	6,17	13,62
69 Ind. e Com. Pizzoli S.A.	SP	12/84	4.914,4	2.331,0	1.128,3	(920,6)	127,4	2,4	896,1	3.867,1	1,92	39,72	2,59	5,46
70 Metalúrgica Caterina S.A.	SP	12/84	4.892,2	2.516,2	792,4	(719,4)	132,4	135,5	1.115,7	3.351,5	2,47	24,92	2,71	5,26
71 Echlin do Brasil S.A. Ind. e Com.	SP	07/84	4.690,4	1.297,9	466,9	(28,5)	154,5	1,7	674,9	4.957,6	1,74	73,82	3,29	11,90
72 Nicola Rome Máquinas e Equip. S.A.	SP	06/84	4.366,2	2.411,3	(308,1)	38,9	(269,0)	7,3	2.658,7	5.126,4	0,87	52,96	(6,16)	(11,16)
73 Metalúrgica Cabomat S.A.	SP	12/84	3.520,8	2.907,2	(257,7)	194,2	43,8	52,1	3.104,9	6.097,7	0,98	52,32	1,24	1,51
74 Irmãos Krolkowski S.A. - Ind. e Com.	RS	06/84	3.399,1	2.432,3	462,8	(513,7)	(101,9)	48,0	1.692,0	3.942,8	1,99	38,31	(3,00)	(4,19)

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## PEÇAS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS

NÔME DA EMPRESA (C.R. MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (C.R.\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (C.R.\$)	LUCRO OPERACIONAL (C.R.\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (C.R.\$)	LUCRO LÍQUIDO (C.R.\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (C.R.\$)	LÍQUIDEZ CORRENTE	EN DIVIDIMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (C.R.\$)	IMOBILIZADO (C.R.\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
75 Indústria de Plástico Reforçado Glaspac Ltda.	SP	12/84	3.142,1	1.049,2	42,2	(15,9)	16,2	0,0	944,6	2.390,3	1,21	56,11	0,52	1,54
76 Engrecon S.A.	SP	12/84	3.107,0	2.001,8	(117,6)	162,6	9,4	1.025,7	952,2	3.710,5	0,98	46,05	0,30	0,47
77 Metalúrgica Riosulense S.A.	SC	12/84	3.088,2	2.547,1	1.385,9	(929,8)	298,7	196,1	803,4	3.733,3	2,66	31,77	9,67	11,73
78 Ind. Bras. de Motores e Peças Ltda.	RJ	12/84	2.974,2	1.641,0	935,7	(152,8)	517,4	6,3	959,9	2.944,9	1,49	44,27	17,40	31,53
79 Abraçatec - Artefatos de Metais Ltda.	SP	12/84	2.772,0	712,6	108,8	(59,6)	41,4	2,8	649,2	2.085,4	1,01	65,83	1,49	5,81
80 CIP - Companhia Industrial de Peças	SP	12/84	2.763,0	4.811,9	1.818,9	(1.609,2)	133,3	104,3	2.448,0	5.594,5	3,84	13,99	4,82	2,77
81 Polimetri Indústria Metalúrgica Ltda.	SP	12/84	1.666,9	339,2	220,5	55,8	178,3	4,4	270,5	878,1	1,12	61,37	10,69	52,55
82 Misura - Indústria Metalúrgica Ltda.	SP	12/84	1.591,8	572,8	64,1	(36,0)	6,9	0,0	534,9	1.005,2	1,09	43,02	0,43	1,21
83 Motogear S.A. - Ind. de Engrenagens	SP	12/84	1.433,0	6.001,0	579,5	93,4	553,2	5.574,5	925,8	7.400,4	0,66	18,91	38,60	9,22
84 Miral Ind. e Com. Ltda.	SP	12/84	1.286,9	481,3	88,2	(93,9)	(3,1)	31,4	332,6	854,9	1,31	43,69	(0,24)	(0,64)
85 Comércio de Auto Peças Dambroz S.A.	RS	12/84	1.012,4	856,6	226,5	(138,0)	48,5	2,1	431,0	1.038,3	1,59	36,77	4,79	7,38

## PNEUS

Em bilhões de CR\$

01 Pirelli S.A. - Cia. Ind. Brasileira	SP	12/84	1.323,0	833,2	340,7	(235,6)	68,3	197,1	298,6	1.271,0	1,86	34,44	5,16	8,20
02 Cia. Goodyear do Brasil - Prod. de Borracha	SP	12/84	715,5	237,1	97,7	(69,4)	19,8	15,5	102,1	579,0	1,45	59,05	2,77	8,35
03 Indústria de Pneumáticos Firestone S.A.	SP	04/85	502,0	372,5	100,4	(93,9)	38,0	21,6	140,0	594,2	1,99	37,31	7,56	10,19
04 Cia. Bras. de Pneum. Michelin Ind. e Com.	RJ	12/84	182,6	244,2	(296,7)	289,3	(9,1)	1,0	308,7	1.002,9	0,77	75,65	(4,98)	(3,72)
05 Novatração Sul Pneus S.A.	RS	04/85	6,0	2,7	0,6	(0,9)	(0,3)	0,4	1,4	4,7	1,36	43,61	(5,43)	(12,15)
06 Pneutec S.A. - Ind. e Com.	SP	12/84	2,2	1,9	0,9	0,8	0,1	0,0	0,7	2,3	3,49	19,84	2,52	3,04

## CARROÇARIAS E IMPLEMENTOS PARA CAMINHÕES

01 Randon S.A. - Veículos e Implementos	RS	12/84	76.423,3	45.765,1	16.778,9	(2.302,1)	15.264,0	17.513,0	12.110,2	84.689,3	1,53	45,96	19,97	33,35
02 Vega Sopave S.A.	SP	12/84	62.921,0	111.853,3	4.846,6	432,0	6.340,7	0,0	111.639,6	137.665,8	1,29	18,75	10,08	5,67
03 Brasinca S.A. - Ferrament., Carroc. e Veíc.	SP	12/84	46.410,3	29.060,2	5.480,4	(1.240,4)	2.268,3	10.889,8	14.472,1	52.602,3	1,15	44,75	4,88	7,80
04 Iderol S.A. Equip. Rodoviários	SP	12/84	23.553,2	12.501,3	3.751,8	(2.841,4)	491,0	358,6	7.250,2	20.846,4	1,56	40,03	2,08	3,93
05 Recrusul S.A.	RS	12/84	23.435,8	21.727,3	9.401,5	(7.656,0)	1.426,2	6.369,9	4.253,1	41.955,5	1,66	48,21	6,09	6,56
06 Rodoviária S.A. Ind. de Implem. p/o Transp	RS	12/84	23.292,5	13.703,4	2.198,1	22,2	3.508,9	817,6	7.142,6	22.199,5	1,71	38,27	15,06	25,61
07 A. Guerra S.A. - Ind. de Impls. Rod.	RS	12/84	16.155,8	4.611,5	2.579,0	(831,4)	1.423,5	59,9	2.007,8	10.181,2	1,46	54,71	8,81	30,87
08 Usimeca - Usina Mecânica Carioca S.A.	RJ	12/84	8.793,2	7.754,0	3.724,6	(3.087,0)	428,9	3,4	2.717,7	11.040,2	2,58	29,77	4,88	5,53
09 Euclides Facchini & Filhos	SP	12/84	8.072,7	2.920,8	1.418,4	0,0	887,6	284,5	1.784,3	6.037,4	1,23	51,62	11,00	30,39
10 Massari S.A. - Ind. de Viaturas	SP	12/84	5.225,6	8.807,1	704,8	(177,1)	278,9	19,5	7.905,1	12.085,4	3,17	23,82	5,34	3,17
11 Dambroz S.A. Ind. Mecânica e Metalúrgica	RS	07/84	4.591,0	3.559,2	1.249,6	(1,3)	230,9	102,8	1.806,6	5.277,5	1,92	32,56	5,03	6,49
12 Noma & Cia. Ltda.	PR	12/84	3.281,1	2.385,3	555,6	(447,7)	60,6	46,2	1.624,5	3.710,2	1,77	35,71	2,09	2,87
13 Antonini S.A. - Ind. de Equip. Rodoviários	SP	12/84	3.144,8	1.374,6	352,1	(237,5)	64,4	0,0	802,9	2.680,5	1,41	48,72	2,05	4,69
14 Carbus Ind. de Carroçarias Ltda.	SP	12/84	3.132,9	1.152,7	587,2	(131,8)	297,9	0,7	651,7	2.347,1	1,41	50,89	9,51	25,84
15 Érico Becker & Cia.	SC	12/84	3.118,3	2.308,5	389,0	63,2	465,4	46,1	1.926,8	3.497,2	1,27	33,99	14,93	20,16
16 Kabi Ind. e Com. S.A.	RJ	12/84	2.624,0	664,3	106,8	(111,4)	360,2	246,6	319,8	1.921,9	0,64	65,43	13,73	54,23
17 Truck Maringá Ind. de Implem. Rodov. Ltda.	PR	12/84	2.579,9	1.115,3	357,0	(117,8)	152,3	12,3	889,3	2.068,4	1,27	46,08	5,90	13,65
18 Goydo - Implementos Rodoviários Ltda.	SP	12/84	2.403,4	1.607,5	627,2	(287,7)	264,2	33,4	1.054,1	2.391,3	1,64	32,78	11,83	17,68
19 Goceano Viaturas Fabril e Reparadora Ltda.	SP	12/84	1.945,7	237,9	(32,8)	46,2	(4,6)	7,9	287,3	905,2	0,91	73,72	(0,23)	(1,91)
20 Fábrica de Carroçarias São Rafael Ltda.	SP	12/84	1.581,0	571,9	(492,1)	497,1	12,3	0,3	397,0	1.289,8	1,09	55,66	0,78	2,15
21 Carroçarias Argi Ltda.	SC	12/84	1.427,2	638,1	260,9	(196,5)	42,8	34,5	280,0	1.344,0	1,81	52,52	3,00	6,71
22 Pontal Material Rodante S.A.	SP	12/84	1.417,3	1.825,5	14,0	115,5	(92,0)	79,7	1.467,0	2.252,2	1,62	18,94	(6,49)	(5,04)
23 Trucks Hélio Ltda.	MG	12/84	1.321,5	762,5	415,0	(284,9)	112,6	0,0	230,6	1.086,9	2,64	29,85	8,52	14,77

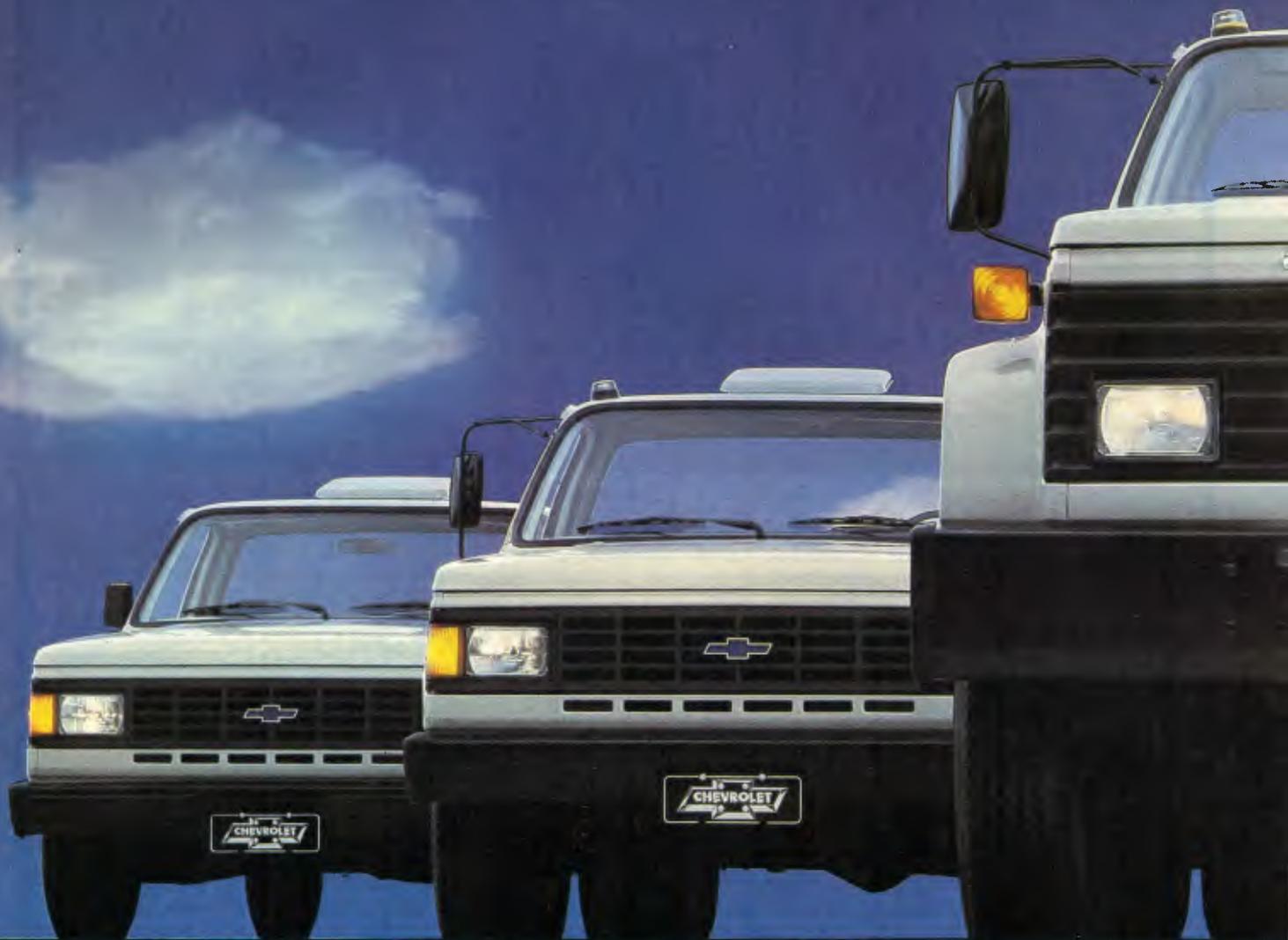
## CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

01 Marcopolo S.A. Carroçarias e Ônibus	RS	12/84	50.456,1	46.761,5	4.463,3	131,3	4.360,9	12.161,2	25.137,4	76.068,9	1,39	38,53	8,64	9,33
02 Cia. Americana Ind. de Ônibus - Caio	SP	12/84	31.099,9	27.480,5	7.844,2	(7.172,0)	(726,1)	3.331,9	15.120,7	39.814,8	1,70	30,98	(2,33)	(2,64)
03 Marcopolo Eliziário S.A. Carroc. e Ônibus	RS	12/84	8.178,9	7.695,7	(1.415,5)	(193,9)	(1.517,3)	1.438,6	5.037,7	14.788,6	0,83	47,96	(18,55)	(19,72)
04 Cia. Mecânica Auxiliar	SP	12/84	2.971,3	23.622,7	547,7	345,0	718,2	2.154,9	21.267,0	25.210,6	1,14	6,30	24,17	3,04

## INDÚSTRIA AERONÁUTICA

01 Embraer - Empresa Bras. de Aeron. S.A.	SP	12/84	336.469,0	319.550,4	74.191,7	(72.463,8)	535,7	57.307,2	136.363,9	1.107.954,9	1,27	68,13	0,16	0,17
02 Motortec Indústria Aeronáutica S.A.	RJ	12/84	13.970,8	32.229,6	2.911,7	6.831,7	59,9	25.640,8	14.077,3	49.099,0	0,60	34,25	0,43	0,19
03 Indústria Aeronáutica Neiva S.A.	SP	12/84	6.532,0	7.875,4	1.420,6	(452,2)	589,1	0,0	6.710,6	9.845,6	1,59	19,73	9,02	7,48

# ESTA É A NOVA GERAÇÃO DE VEÍC



# FORÇA DE V

## Uma linha completa de soluções.

Você está frente a frente com o futuro. Esta é a nova geração de veículos comerciais Chevrolet, uma linha completa de soluções de vanguarda. Os mais avançados pick-ups do mercado: os novos Chevrolet 10 e 20. O lançamento do Chevrolet 40: um novo caminhão de combate urbano e rural,

que amplia as opções da linha Chevrolet. Os Chevrolet 11.000, 13.000, 19.000, 21.000 e 22.000.

Veículos com capacidade para todos os usos, aplicações e exigências. Veículos com garantia de desempenho, durabilidade, economia, racional investimento inicial, baixo custo operacional. Veículos que tomam a liderança em produtividade, com a máxima eficiência.



60 ANOS DE TECNOLOGIA A SERVIÇO DO HOMEM

# CULOS COMERCIAIS CHEVROLET.



# VANGUARDA.

São mais de 4.000 itens novos, mudanças radicais e surpreendentes soluções técnicas. Desenvolvimento de nova composição de materiais e estruturas dimensionais para chassi, sensíveis aperfeiçoamentos nos motores a álcool, gasolina e diesel. Grandes evoluções no conjunto de suspensão. Concepção inédita do sistema de freios. Reestudo total da cabine e criação de uma nova dimensão

ergonômica, onde o conforto do motorista resulta em uma operação muito mais produtiva e rentável.

Só mesmo a comprovada experiência Chevrolet poderia provocar uma evolução assim tão profunda. Agora, o futuro está aqui, à sua frente, com uma força maior.

Vá assumir a vanguarda dos novos tempos em um Concessionário Chevrolet.



A sua melhor marca

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## CONSTRUÇÃO NAVAL

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LÍQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
01 Verolme - Estal. Reunidos do Brasil S.A.	RJ	12/84	347.324,2	352.149,1	84.520,3	(45.264,7)	27.142,0	13.314,3	253.872,6	700.387,2	2,11	49,72	7,81	7,71
02 Ishikawajima do Brasil - Estaleiros S.A.	RJ	12/84	236.568,3	169.752,2	45.171,3	(23.512,5)	99,4	17.932,0	112.787,3	749.107,3	1,57	77,34	0,04	0,06
03 Emaq - Engenharia e Máquinas S.A.	RJ	12/84	225.821,1	52.135,1	(39.107,0)	31.960,3	(7.511,1)	2.044,0	85.078,8	429.754,5	1,01	86,84	(3,33)	(14,41)
04 Companhia Com. e Nav. - Estaleiro Mauá	RJ	12/84	111.262,3	214.424,9	(41.620,0)	41.197,3	17.634,0	65.339,3	194.901,4	1.047.280,8	1,04	77,01	(15,85)	(8,22)
05 Mecânica Pesada S.A.	SP	12/84	97.461,8	86.972,3	23.944,6	2.587,8	12.858,8	2.693,5	76.388,4	239.687,1	2,13	63,71	13,19	14,78
06 Mac Laren - Estal. e Serviços Mar. S.A.	RJ	12/84	38.740,8	49.634,9	4.969,3	(50,0)	1.557,2	6.081,6	39.426,6	86.899,5	1,04	42,88	4,02	3,14
07 Estaleiro Só S.A.	RS	12/84	8.450,4	8.842,1	2.506,6	(1.343,4)	620,5	36,5	6.485,5	18.033,8	1,21	50,97	7,33	7,02

## MATERIAL FERROVIÁRIO

01 General Electric do Brasil S.A.	SP	01/85	323.733,5	211.562,3	55.319,2	(21.477,0)	20.125,4	29.219,9	154.784,2	393.537,1	1,17	46,24	6,22	9,51
02 B B C - Brown Boveri S.A.	SP	12/84	254.627,0	156.642,0	38.270,6	(34.002,9)	7.531,9	3.705,9	100.052,1	441.183,5	1,82	54,50	2,96	4,81
03 Cobrasma S.A.	SP	12/84	192.792,0	297.765,0	32.308,2	(8.876,7)	21.483,4	109.051,0	156.797,3	482.677,1	1,28	38,31	11,14	7,21
04 Maferasa - Sociedade Anônima	SP	12/84	159.685,6	199.689,6	114.284,8	74.074,8	19.291,1	2.007,1	73.817,9	356.743,2	2,18	44,02	12,08	9,56
05 Equipamentos Villares S.A.	SP	01/85	156.422,2	131.761,8	(65.319,7)	72.391,8	21.899,1	1.165,4	227.094,3	378.572,5	1,23	61,89	(14,00)	(16,62)
06 FNV - Veículos e Equipamentos S.A.	SP	12/84	100.754,6	100.327,9	14.173,0	21.088,9	5.683,1	14.344,1	50.234,3	177.533,5	1,31	43,48	5,64	5,56
07 Cia. Industrial Santa Matilde	MG	12/84	100.519,4	68.226,6	15.918,0	6.907,1	3.550,6	2.369,2	68.001,5	179.818,1	1,35	54,60	3,53	5,20
08 Sigla Equipamentos Eletrônicos Ltda	SP	12/84	20.614,6	14.847,0	5.974,5	(4.211,9)	851,5	1,0	7.643,3	39.293,2	2,13	71,09	4,13	5,73
09 Justino de Moraes, Irmãos S.A.	SP	12/84	11.938,6	4.496,8	(4.749,1)	4.186,0	(597,6)	4.083,2	3.563,3	19.324,0	0,61	76,73	(5,01)	(13,29)
10 Fresinbra Industrial S.A.	SP	12/84	9.141,5	18.324,3	8.285,0	(5.812,1)	1.354,9	1.213,7	7.149,0	24.189,0	2,65	24,25	14,82	7,39
11 Coester S.A. - Sistemas de Transporte	RS	12/84	1.416,1	1.006,6	438,3	(399,0)	39,7	18,2	358,3	1.792,5	1,61	43,85	2,80	3,94
12 Máquinas e Ferrovias - São Paulo - S.A.	SP	12/84	1.394,8	715,7	9,5	(1.059,5)	(1.015,7)	13,7	609,1	1.329,5	1,23	46,16	(72,82)	(141,91)

## TRANSPORTE INDUSTRIAL

01 Siemens S.A.	SP	09/84	185.892,9	198.515,2	34.779,5	(15.003,4)	13.211,9	52.991,6	102.110,5	347.353,6	2,25	42,85	7,11	6,66
02 Voith S.A. - Máquinas e Equipamentos	SP	03/85	127.660,1	162.093,0	29.629,6	(7.325,7)	13.188,0	4.845,2	128.912,8	337.036,4	1,15	61,91	10,33	8,14
03 Linck S.A. - Equipamentos Rodov. e Incls.	RS	12/84	47.191,8	21.178,0	9.280,2	(5.071,7)	1.840,8	993,4	9.183,0	39.509,6	1,47	46,40	3,90	8,69
04 Durr do Brasil S.A. - Equipamentos Inds.	SP	12/84	30.013,8	10.555,5	524,8	21,2	115,2	268,3	9.658,3	23.004,1	0,97	54,11	0,38	1,09
05 Elevadores Sur S.A. - Ind. e Com.	RS	03/85	23.087,7	16.885,5	3.812,6	3.203,8	451,5	4.095,1	7.987,7	51.754,1	4,72	16,35	1,96	2,67
06 Torque S.A. - Eq. p/Elev. Tr. Cargas Inds.	SP	12/84	17.543,8	21.927,6	2.756,7	739,4	1.960,7	2.459,8	18.755,7	64.991,0	1,70	40,57	11,18	8,94
07 Mannesmann Demag Movicarga Ltda.	SP	12/84	11.398,5	17.492,1	10.927,4	(7.319,1)	1.712,4	30,4	6.038,8	25.289,6	1,90	30,83	15,02	9,79
08 Auto Industrial S.A.	RJ	12/84	10.515,6	10.909,2	5.087,1	(4.367,2)	(855,0)	3.880,1	1.812,0	13.931,4	2,72	21,70	(8,13)	(7,84)
09 Equipamentos Inds. Jean Lieutaud S.A.	SP	12/84	8.999,6	5.956,2	456,0	(345,5)	60,6	291,4	4.899,8	9.730,9	1,28	38,79	0,67	1,02
10 Açomóveis S.A. Ind. e Com.	PE	12/84	3.483,7	1.719,3	822,0	(540,6)	181,4	19,4	706,3	2.752,2	1,93	37,53	5,21	10,55
11 Carlos Becker Metalúrgica Industrial Ltda.	RS	12/84	3.450,8	860,6	371,6	65,8	283,9	7,6	1.107,0	2.865,9	1,54	69,97	8,23	32,99
12 Ameise Com. e Ind. S.A.	RJ	12/84	3.024,5	633,1	(1.697,7)	(201,6)	(1.874,5)	0,0	1.055,9	3.815,7	0,84	83,41	(61,98)	296,10
13 Fábrica de Máquinas Famasa Ltda.	SP	12/84	2.496,5	804,7	166,3	(13,9)	154,6	-77,9	536,2	1.871,2	1,17	67,00	6,19	19,21
14 S T T I - Sist. Totais de Transps. Int. S.A.	SP	12/84	2.449,8	839,3	66,0	187,0	174,8	15,8	914,7	1.583,8	0,96	47,01	7,14	20,83
15 Zeloso Indústria e Comércio Ltda.	SP	12/84	1.988,5	2.790,1	125,6	(89,5)	8,9	14,8	2.605,2	4.020,8	1,43	30,61	0,45	0,32
16 Nuhrich Muller S.A.	RS	12/84	372,2	2.920,3	(103,3)	(310,8)	516,8	2.599,6	97,1	3.336,9	1,60	12,49	138,85	17,70

## Em 1986, aguardamos seu balanço

Se sua empresa aparece entre as 550 relacionadas nesta lista como uma das MAIORES DO TRANSPORTE, parabéns. E obrigado pela colaboração. Graças à sua ajuda, estamos tornando esta edição cada vez mais completa e mais útil para quem vive no mundo dos transportes. Fizemos o melhor que pudemos para incluir na lista o maior número possível de participantes. Mas, se sua empresa não está na relação, não se aborreça. Ano que vem tem mais. Assim que puder, mande-nos o seu balanço de 1985. E garanta, o quanto antes, a sua participação e o seu espaço nas MAIORES de 1986.



Editora TM Ltda

# AS MAIORES DO TRANSPORTE

# transporte moderno

## São Paulo



**SERVIÇOS**

### 0 peso de um bom atendimento

*Pag. 5*

**SANTOS**

### Burocracia entrava as exportações

*Pag. 8*



# PAINEL

## MF inaugura Centro de instrução em Piraçununga

Acaba de ser inaugurada em Piraçununga a mais nova unidade regional de treinamento da Massey Ferguson. Localizada junto ao Centro Intra-unidade de Zootecnia e Indústrias Pecuárias Fernando Costa, da Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia da Universidade de São Paulo, a unidade coloca à disposição de seus alunos máquinas, equipamentos e ferramental para

treinamento de mecânica agrícola.

Na inauguração do novo centro, que coincidiu com o encerramento da IV Exposição Agropecuária da cidade, o diretor Presidente da Massey Perkins, Norberto Farina, destacou que "esse convênio estabelece de maneira concreta a cooperação técnico-didática e a integração escola-empresa".

## Dersa coordena centrais de frete em todo o Estado

A concessão para a construção e exploração de centros rodoviários de cargas e fretes, terminais rodoviários de cargas e terminais intermodais de cargas, em toda a rede viária do Estado de São Paulo, foi entregue à DERSA Desenvolvimento Rodoviário S.A. É o que diz decreto do governador Franco Montoro.

Ao assumir o decreto, nº 23752/85, Mon-

toro acatou exposição de motivos do secretário dos Transportes, Adriano Murgel Branco.

Para Montoro, é necessário estender a todo o Estado o programa de implantação de centros rodoviários de cargas e fretes e terminais de cargas, mas não havia um órgão para estudar, planejar, coordenar e fiscalizar essa atividade a nível de Estado.

\*\*\*\*\*

Dias 17 e 18 de setembro, em Jaú, SP, a Fundação Prefeito Farria Lima - Centro de Estudos e Pesquisas de Administração Municipal, promove curso sobre cálculo de tarifa de transportes coletivos urbanos, destinado a prefeitos, vereadores, técnicos e lideranças políticas relacionadas com o assunto. O curso será ministrado na Câmara Municipal de Jaú.

### CARTAS

Parabenizo a excelente reportagem publicada em julho sob o título "Como escolher a retífica ideal". Não me rotulando como secretário executivo da Aprem, mas, apenas, como um usuário, fiquei ciente do risco que corremos quando entregamos motores a determinadas retíficas sem conhecer seu potencial e qualificações para a execução de um bom serviço.

**Antonio Rubilar Valente** - secretário executivo da Associação Paulista de Retíficas de Motores - São Paulo, SP

## Segurança na estrada é tema de concurso

Com o objetivo de incentivar o interesse pela segurança do trânsito, a Dersa lançou, no último dia 27, o segundo concurso "A segurança nas estradas começa na escola", dirigido aos alunos de primeiro grau das redes pública e particular de ensino.

O concurso contemplará as melhores mensagens sobre os temas "Segurança no trajeto casa-escola e vice-versa"; "Excesso de velocidade"; "Cinto de seguran-

ça"; e "Álcool ou droga no trânsito", com prêmios totais de Cr\$ 80 milhões.

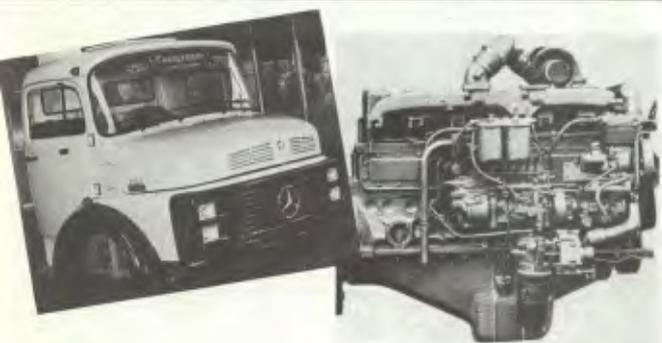
A iniciativa pretende, entre outras coisas, "apagar o quadro negro", que registra a espantosa cifra de 300 mil acidentes de trânsito para o Brasil, a cada ano, e que acarreta 600 mil feridos e 21 mil mortes. As mensagens sobre os temas citados deverão ser entregues pelos estudantes até o dia 25 de setembro, em suas escolas.

## Número de acidentes caiu, mas o de vítimas aumentou

O Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo divulga, em sua circular de 31 de julho, a estatística dos acidentes nas rodo-

vias paulistas, de 1983 e 1984. Houve 753 acidentes menos em 1984 que em 1983, mas o número de mortos e feridos graves aumentou.

ano	acidentes	mortes	feridos graves	feridos leves
1983	23558	1554	5896	13720
1984	22805	1679	6047	12500
84/83	(-) 753	(+125)	(+151)	(-) 770



## FAÇA DO SEU MERCEDES A MAIS LUCRATIVA MÁQUINA DE FAZER DINHEIRO.

- Cabines remontadas
- Motores turbinados e Recondicionados
- Instalação imediata
- Concessionário Mercedes-Benz e Toyota do Brasil

à base de troca

**A GARANTIA QUE NINGUÉM DÁ. UM SERVIÇO QUE NINGUÉM FAZ.**

## Casagrande

Veículos Ltda.  
Grupo Casagrande

Matriz - Avenida Marginal da Via Anchieta, 2521 - Km. 62,2 - Fone (0132) 30-4311 - Telex (013) 1549 - CEP 11.090 - SANTOS - S.P.  
Filial - Rod. BR 116 - Km. 441,5 - Fone: (0138) 21-2499 - Telex (013) 8028 - REGISTRO - S.P.



Mercedes-Benz  
TOYOTA



# PAINEL

## Plataforma para pesagem



Para facilitar a pesagem de veículos longos ("treminhões"), uma indústria de Jundiaí-SP acaba de lançar uma plataforma de 30 x 3m.

Dotado de doze pontos de apoio para plataforma de concreto e cinco seções de aplicação de carga, o equipamento conta ainda com dispositivos (conjuntos de oscilação) para absor-

ver os impactos produzidos pela movimentação dos veículos sobre a plataforma.

Capaz de pesar até 100 t, a balança pode ser equipada com aparelhos impressores (para emissão de tickets). Balanças Chialvo S.A. Indústria e Comércio - rua João Leme do Prado, 390, Caixa Postal 260 - Jundiaí, SP.

## Serviços de ônibus são reajustados

Concedido reajuste, em vigor desde 4 de agosto, para os serviços de ônibus da região metropolitana de São Paulo: Cr\$ 46,744146 por passageiro quilômetro, para serviços metropolitanos regulares comuns (duas portas) de características suburbanas; de Cr\$ 67,339772 por passageiro quilômetro, para os serviços regulares seletivos (uma porta) de características rodoviárias; e de Cr\$ 23,372073 por passageiro quilômetro, para os serviços regulares comuns (duas portas) do tipo circular. O reajuste é de 6% e 7%, respectivamente, para o serviço seletivo e comum.

## Primeiro 1524 Mercedes vai para Sul Americana

Um ano após seu lançamento, realizado na IV Brasil-Transpo, em agosto de 1984, a primeira unidade 1524 foi entregue à Transportadora Sul Americana, de Mogi das Cruzes.

Comercializada pela Caric - Companhia Americana de Representação, Importação e Comércio, concessionária Mercedes Benz para a região de Mogi e

Grande São Paulo, este cavalo turbo será acoplado a uma carreta baú e transportará carga geral, o ponto forte da Transportadora Sul Americana, cuja frota é composta por cinquenta caminhões.

O preço para aquisição do 1524 foi de Cr\$ 216 milhões, cerca de 32,8% acima de seu antecessor, o 1519.

## Aberta concorrência para linhas metropolitanas

A Secretaria dos Negócios Metropolitanos do Estado de São Paulo, abriu concorrência, na modalidade "procedimento seletivo", para implantação de linha de ônibus metropolitana de transporte coletivo

regular, de característica suburbana, ligando o centro de Carapicuíba ao centro de Cotia. Os interessados devem entrar em contacto com a Assessoria Técnica da Secretaria.

## TERCEIRO EIXO COM DUPLA GARANTIA

 40 anos  
IRMÃOS DAVOLI

**IDEROL S/A**  
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS



- Instalação e Manutenção
- Mão-de-obra Especializada
- Garantia do Fabricante
- Certificado Inmetro
- Qualidade IDEROL

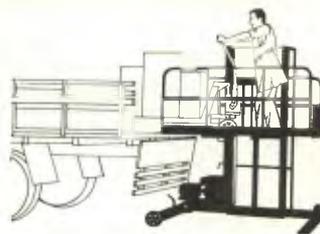
 **IRMÃOS DAVOLI S.A.**  
40 Anos de Tradição  
REVENDEDOR AUTORIZADO MERCEDES-BENZ  
PEÇAS ORIGINAIS - ASSISTÊNCIA TÉCNICA



Rodovia Campinas-Águas da Prata, Km 159,2 - Telefone: PBX (019) 62-3838 - Telex (019) 2330 IDAV BR, Caixa Postal 164  
MOGI MIRIM - São Paulo

## MOVIMENTE SUA CARGA PALETIZADA

**Docas hidráulicas portáteis**  
Para carga e descarga de caminhões  
Capacidade de carga 1.500 kg



**Paleteira**  
Carro para transportar estrados com carga  
Acionamento hidráulico-manual



**Empilhadeira hidráulica manual e motorizada**  
Capacidade até 2.000 kg  
Diversas alturas de levantamento



 **ZELOSO**  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

Av. Henriqueta Mendes Guerra, 550  
Tel.: 422-1133 - CEP 06400 - C.P. 78 - Barueri - SP



# Caminho mais fácil para a Baixada

Com a inauguração de mais um trecho da variante Helvética-Guaianã, a Fepasa vai, aos poucos, dispensando a centenária Ituana, para chegar ao porto de Santos

O segundo trecho da variante Helvética-Guaianã, projetada para substituir parte do traçado da centenária ferrovia Ituana, acaba de ser entregue ao tráfego, acrescentando, assim, mais 33 quilômetros de linha nova aos primeiros 10 quilômetros concluídos em agosto do ano passado.

A obra, que integra o chamado "Plano de modernização da ligação ferroviária Campinas-Santos", é peça-chave para aumentar a capacidade e confiabilidade do transporte de cargas por esse importante corredor, responsável por nada menos que 40% do volume movimentado pelos trens da Fepasa.

Por causa de seu traçado sinuoso, com rampas de até 2,1% e raios de curva mínimos de 100 m, a antiga Ituana, sobretudo, no trecho entre Helvética e Mairinque (84 km), vinha se constituindo num gargalo que, limitava a capacidade de tração das locomotivas. Por isso, a Fepasa optou pela construção de uma via paralela.

O novo trecho, agora em operação, ligando as estações de Botuxim e Guaianã, dentro do município de Mairinque, permitirá a duas locomotivas tracionarem até 3 mil toneladas, ao invés das 2 mil, anteriormente, rebocadas por três máquinas. A via projetada apresenta rampas de, no máximo, 1% e curvas com raios mínimos de 600 metros. Tais fatores

devem, igualmente, contribuir para uma redução no consumo de combustível da ordem de 3 600 litros de diesel por dia, além de aumentar a segurança no tráfego, graças à eliminação de inúmeras passagens de nível, e a redução no tempo de viagem em cerca de uma hora, no sentido importação.

O percurso foi todo construído em bitola mista (1,00 m e 1,60 m) e conta, ainda, com cinco viadutos, o maior deles, construído sobre o Ribeirão Mato Dentro, com 545 m de extensão. O novo trecho inclui três estações e três pátios que, juntos,

somam mais de 12 quilômetros de vias, destinadas à troca de tração e cruzamento de composições. Foram implantadas, também, 17 quilômetros de linhas eletrificadas. A melhoria será estendida a todo o corredor Ribeirão Preto-Santos, nos próximos anos (ver TM/sp nº 4).

**Em 36 horas**

Iniciadas em 1982, as obras da ligação ferroviária já receberam, até o final de junho, recursos da ordem de Cr\$ 241 bilhões (US\$ 121 milhões), através do BNDES, que contribuiu com 60%, do Governo do Estado (30%) e da própria Fepasa, que participou com apenas 10%.

Estimado em US\$ 180 milhões, o plano global prevê a construção de 78 quilômetros de via em bitola mista, além de noventa obras-de-arte especiais, oito estações e sete pátios destinados às operações ferroviárias, sem contar a retificação de outros 175 quilômetros de linha. Até o final de 1986, deverão estar concluídas as obras da variante e, em outubro de 87, os trabalhos na Serra do Mar até o pátio de Samaritã, já na Baixada Santista.

Com a implantação de bitola mista, os trens de bitola larga da Fepasa terão acesso ao porto através de suas próprias linhas, evitando, assim, a utilização da rede da RFFSA, na região da Grande São Paulo, já saturadas com o movimento dos trens de subúrbio. Isso contribuirá, ainda, para desafogar o sistema de cremalheira da Rede, no trecho Paranapiacaba-Piaçaguera (o transbordo da serra será feito por simples aderência, com rampas de no máximo 2%).

Dessa forma, o percurso Ribeirão Preto-Santos, feito hoje no prazo de até uma semana, — é necessário trocar as locomotivas ou desmembrar as composições —, poderá ser reduzido para 36 horas, utilizando-se trens-tipo transportando 1 500 toneladas cada.



# Tire bom proveito desta competição

As concessionárias, especialmente as de veículos pesados, estão sempre dispostas a oferecer os melhores serviços. Veja como tirar vantagem dessa disputa

Enquanto os fabricantes de veículos comerciais, sobretudo na linha dos pesados, se lançam numa disputa sem fim para conquistar o transportador, confiando nas virtudes e no aperfeiçoamento de seus produtos, uma outra batalha se desenrola, com esta mesma finalidade, tendo à frente as concessionárias, brigando, cada qual, para oferecer o melhor atendimento, especialmente na área de serviços.

Tirar o máximo de proveito dessa saudável competição é, portanto, uma excelente estratégia para o usuário. Além de contar com uma completa assessoria em transportes, durante a fase da pré-venda, sem pagar nada por isso, estará, também, permanentemente assistido, até mesmo fora dos prazos de garantia.

O que oferece esse atendimento? Praticamente de tudo, sobre transporte. Rubens A. Bianchi, assessor da Diretoria Comercial da Tarraf & Filhos Ltda, revendedora autorizada Scania, de São José do Rio Preto, resume essa questão: "A venda que se pratica, hoje, não objetiva 'empurrar' o caminhão para o cliente. É preciso dar-lhe toda a assistência, antes e depois da venda, visando a sua satisfação".

Isso se traduz em facilidades no financiamento, apoio de Engenharia de vendas, cursos de treinamento para mecânicos e motoristas, garantia de peças e serviços e muitas outras vantagens que variam, de concessionária para concessionária.

## Baseadas em projeto

José Américo A. Bernardes, gerente de vendas da Codema, que representa a marca Scania, relaciona algum desses itens, que a sua empresa coloca à disposição do usuário. A começar pela Engenharia de Vendas.

"Nossas vendas são baseadas num projeto", comenta Bernardes, "onde analisamos diversos componentes: rota, demanda, tipo e quantidade de carga, habituais do cliente, dados essenciais para definir o veículo ideal para aquelas condições de trabalho". É um serviço inteiramente gratuito, que funciona independente da fábrica.

Isso também se estende, às facilidades das condições de venda. "De bicicleta até caminhão usado", tudo pode ser oferecido como entrada, comenta José Américo que, garante, ainda, "a mais completa assessoria em qualquer tipo de financiamento", seja através de *leasing*, CDC ou Finame ou então, através do Consórcio Nacional Scania.

Até mesmo a entrega do veículo, depois da compra, tem um tratamento especial. Para clientes tradicionais, a Codema faz questão de atualizá-los sobre todas as inovações técnicas incorporadas ao caminhão que está sendo adquirido e transmitir minuciosas instruções sobre a melhor maneira de utilizá-lo.



Bernardes diz que a Codema aceita tudo de entrada, de bicicleta a carro usado

A empresa dispõe, também, de uma sala para motoristas que aguardam os veículos na oficina, dotada de videocassete, para apresentação de filmes técnicos, além de uma sala de jogos, para tornar a espera muito mais agradável.

Os condutores podem, ainda, utilizarem-se do Departamento Médico dos funcionários da empresa, além de sanitários com shuveiros à sua disposição. Da mesma forma, a revenda garante o fornecimento de refeições e estadas em hotéis convenientes, sem cobrar nada por isso.

Dispõe ainda a Codema de um carro-oficina que "monta e desmonta caminhão na estrada, a qualquer distância", sem contar o "atendimento 24 horas", feito através de contrato, que garante a manutenção permanente da frota, inclusive fora da concessionária.

## Cursos de treinamento

Rubens Bianchi, da Tarraf, acrescenta outros serviços oferecidos pela rede Scania, como os cursos de treinamento para motoristas e mecânicos. "Desde que o cliente solicite", comenta o assessor, "nós inscrevemos os mecânicos e motoristas que indicar, nos cursos técnicos mantidos pela fábrica, para cada especialidade". Sem contar a participação em cursos de reciclagem, ou atualização tecnológica que, brevemente, serão ministrados pela própria Tarraf, em suas instalações.

Os frotistas podem, também, contar com a assessoria gratuita da fábrica na montagem e organização de seus almoxarifados, incluindo orientações sobre o controle de estoques, da mesma forma que de suas oficinas mecânicas, com toda indicação do ferramental apropriado.

Todos esses serviços, postos à disposição dos transportadores, fazem parte, aliás, de um programa intitulado "Pró Scania" que inclui, além dos já cita-

dos, os seguintes pontos: entrega de peças genuínas a domicílio, serviços de despachante, box de serviços rápidos, disponibilidade na utilização de telefone, telex e rádio comunicação da concessionária e recuperação de componentes do motor com a substituição por um novo, enquanto o avariado é retificado.

À essa extensa lista, Rubens Bianchi, assessor da Tarraf, acrescenta mais um, exclusivo de sua empresa, que é o alinhamento de eixo e chassi a frio, destinado a reduzir o consumo de pneus.

## Velox e Voar

Também voltado exclusivamente para os proprietários de caminhões pesados a Volvo, por sua vez, aposta em outros dois programas — o Velox e o Voar — além de outros serviços, prestados pela sua rede de revendedores.

Márcio Affonso, gerente Comercial da Pagliato Veículos Ltda, de Sorocaba, que representa essa marca, na região, explica o que eles significam: "Voar é o 'Atendimento Rápido da Volvo' que permite ao cliente contar com o amparo da fábrica, onde ele estiver, durante vinte e quatro horas do dia. O usuário pede um interurbano a cobrar, para Curitiba e explica o seu problema. Imediatamente, a fábrica aciona o concessionário mais próximo, para lhe dar assistência no local".

"Já o Velox", prossegue Márcio Affonso, "se traduz por 'Volvo Atendimento de Emergência', destinado a suprir o usuário de qualquer peça origi-

nal de que ele necessita, eventualmente, em falta na concessionária. Num prazo de 24 horas, nós garantimos que ele será assistido, evitando que o seu veículo fique mais tempo parado".

Fora isso, a rede oferece também, para os frotistas, a exemplo de suas concorrentes, cursos de treinamento para funcionários dos clientes, assessoria na parte de cadastro e financiamento, sem contar a assistência no campo, através da oficina-volante. Além de um cartão de crédito, para "clientes especiais" que garante o atendimento em qualquer revenda Volvo do Brasil, seja para peças, serviços ou assistência técnica.

E, através do "Sistema Volvo de Unidades de Troca" o cliente pode, ainda, se beneficiar da compra de peças recuperadas, de motores a cilindros de freios, com a mesma garantia de uma nova.

### Análise de desempenho

Mas, além desses programas nacionais, referendados pela própria fábrica, algumas vendas Volvo vão além, na intenção de cativar o transportador. É o caso da Vocal Comércio de Veículos Ltda, localizada na capital de São Paulo.

Sérgio Paiva Guimarães, gerente Comercial da empresa, cita como exemplo, a oferta de pinturas personalizadas, ao gosto do cliente e, a um custo subsidiado. Além da "análise de desempenho e rentabilidade" que a empresa pode fornecer, a todos que solicitarem.

"Trata-se", explica Guimarães, "de um serviço que visa a mostrar ao cliente qual o melhor veículo que se adapta às suas necessidades, tomando por base todos os componentes do transporte: rota, carga, horas trabalhadas, salário do motorista, pneus, etc."



A Tarraf dá treinamento a motoristas

A análise, feita por computador, resulta num custo operacional por quilômetro rodado, para cada tipo de veículo, comparado, inclusive, com caminhões de outras marcas.

Fora isso, a Vocal pode, também, designar um funcionário, na verdade, um monitor de instrução, com disponibilidade para viajar, para treinar e acompanhar os motoristas da empresa que compra um caminhão, pelo prazo de até duas semanas, sem custo adicional algum.

"Depois desse acompanhamento", relata Sérgio Paiva, "preparamos um relatório para ser enviado ao cliente, onde mostramos não apenas o desempenho do veículo, no período, como, também, do próprio motorista, para sua apreciação".

Por último, Sérgio Guimarães cita ainda, como serviço da Vocal, a recomendação do implemento certo para combinar com o veículo, aliado à sua aplicação, aproveitando que a empresa



Affonso: qualquer peça em 24 horas



# PARTEZANI

Matriz Rio Claro: Av. 29, n.º 1200  
Tel.: (0195) 24-2500  
Telex (019) 1700 C.P. 190

Filiais em: Limeira, Campinas,  
São Paulo, Santos

**HÁ 30 ANOS TRANSPORTANDO  
COM SEGURANÇA**

EMPRESA PARTEZANI - TRANSPORTES LTDA.

é, além de tudo, oficina autorizada da Randon.

### Visitas periódicas

Uma outra forma de atendimento, que permite à concessionária estar permanentemente atualizada sobre as necessidades dos usuários, é defendida pela Pirasa Veículos S.A., de Piracicaba, que revende os caminhões da Mercedes-Benz.

É uma sistemática que classifica os clientes em quatro grupos e, em função disso, traça, para os vendedores e os relações públicas da empresa, um roteiro de visitas periódicas, em intervalos de, no máximo, trinta dias, "sem qualquer compromisso de vender".

"É uma obrigação que nós temos com o cliente, seja ele usuário ou não dos produtos Mercedes", esclarece Taufik Cury, gerente de Vendas da empresa. Para este, o objetivo principal dessas visitas é "dar a mais completa assistência ao transportador e, até, resolver reclamações com relação ao atendimento".

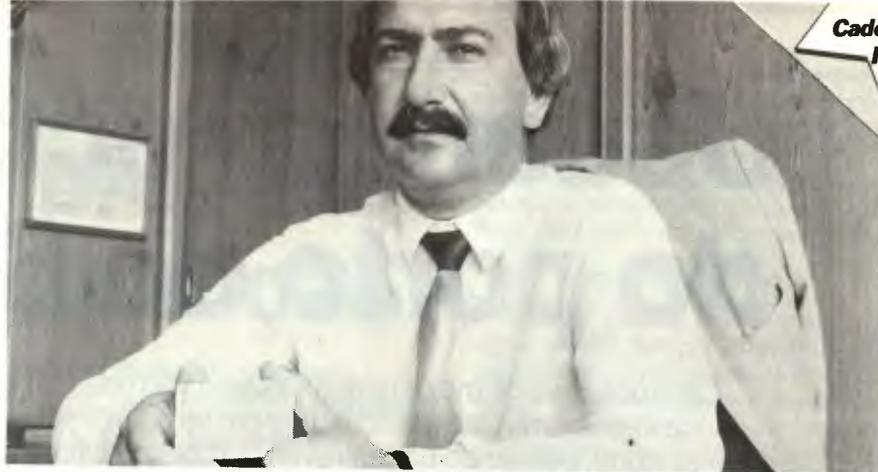
Tais procedimentos podem, contudo, se tornar mais abrangentes, quando o transportador manifesta a intenção de adquirir qualquer caminhão da Mercedes-Benz. É a hora em que a empresa joga com todas as armas para assitir o cliente, do cadastro ao financiamento, passando pela engenharia de vendas até a entrega técnica do veículo.

Taufik Cury conta, ainda, como reforço no pós-venda, o fato daquela fábrica alemã possuir o maior número de revendas, comparativamente a outras montadoras, permitindo que o cliente "tenha sempre uma concessionária à mão, onde quer que ele esteja".

Além disso, Taufik não deixa de divulgar os inúmeros cursos que a fábrica oferece, desde aperfeiçoamento em motores, caixas de mudanças e transferências, até sistemas de freios,



Cury: divulgando cursos da fábrica



Baron: Casa Grande oferece cartão de peças e serviços para dez utilizações

eletricidade, revisão mecânica, funilaria e também de condução econômica.

Por intermédio do revendedor, o usuário pode ainda contar com a "Assessoria de Transporte Mercedes-Benz", um serviço gratuito oferecido a todo transportador, para auxiliar na implantação, ampliação ou planejamento de frotas, seja qual for o tamanho da empresa.

Além dessas vantagens, Gilberto Baron, diretor Comercial da Casa Grande Veículos Ltda, de Santos, relaciona outras, ligadas à marca Mercedes-Benz.

É o caso, por exemplo, do "cartão de peças e serviços", fornecido para clientes selecionados da concessionária

e que garante o crédito imediato e facilidades de pagamento em qualquer revenda do Brasil. "Além de constar o nome da empresa e do motorista, bem como a placa do veículo, o cartão serve para dez diferentes utilizações, para peças e serviços", comenta Gilberto.

Finalmente, como serviço exclusivo da Casa Grande, o diretor Comercial cita os motores à base de troca que oferece com garantia de 20 000 km ou oito meses, maior que a própria fábrica, o mesmo ocorrendo com a caixa de câmbio e eixo traseiro, além de cabines recondiçionadas, inclusive com pintura personalizada, a um custo 40% menor, quando comparada com uma nova.

## MÉCA TRANSPORTE DE GRANÉIS SÓLIDOS



Experiência  
de 29 anos  
traduzida  
em segurança

Mão-de-obra e  
equipamentos específicos  
para o segmento  
de Granéis Sólidos



### TRANSPORTADORA MÉCA LTDA.

Cubatão: Rua Tamoio, 291 - Tel. 61-3308

Tronco Chave - Telex 13-1769

Santos: Rua Riachuelo, 121 - 8º andar

cj. 84 - Tel. 34-6014 Tronco Chave

Sorocaba: Rua Paulino Correia, 205

Tel. 33-1636

# Usuários reclamam do porto de Santos

Os problemas do maior porto brasileiro vão desde a aparelhagem (obsoleta e insuficiente) até a dificuldade em se coordenar o fluxo de carga para o litoral, passando por entraves burocráticos para a exportação do café

Os problemas enfrentados pelos exportadores que se utilizam do porto de Santos para o embarque de mercadorias de origem vegetal vão desde os entraves burocráticos (problema que atinge o café) até a aparelhagem do porto, considerada insuficiente, inadequada e, em muitos casos, obsoleta.

Os exportadores reclamam que o corredor de exportação, por onde são embarcados produtos como soja, milho, farelo e polpa cítrica, não dispõe de maquinário na quantidade suficiente. Os exportadores de café centram suas queixas nas altas taxas cobradas pela CODESP (Companhia Docas do Estado de São Paulo, estatal encarregada de administrar e aparelhar o porto de Santos) e na burocracia, que impede a agilização do serviço, fazendo a mercadoria ficar estocada com muita antecedência à espera do embarque.

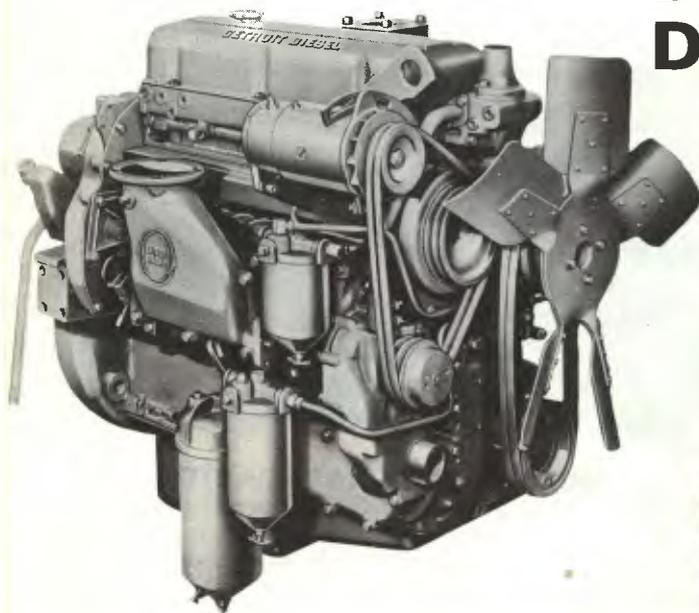
Os produtos são levados até Santos, em muitos casos, por via ferroviária.



**Campos: o maquinário é obsoleto, inadequado e espaço de armazens é tímido**

O órgão encarregado de coordenar o fluxo de itens de exportação até o porto, o GREMOS (Grupo Executivo de Movimentação de Safras), estatal

subordinada à CIBRAZEN, com atuação em nível nacional, que se preocupa com produtos como soja, farelo, polpa cítrica e óleos vegetais. "O



## DEIXE O MOTOR DE SUA FROTA CONOSCO

Em São José do Rio Preto e Região, a "Retífica São Paulo" está bem equipada para atender os veículos de sua empresa.

- Peças para Motores
- Retífica de motores em geral
- Linha Diesel completa.



**RETÍFICA SÃO PAULO LTDA.**

Rua Armando Salles de Oliveira, 107 - Vila Erclia  
Escritório, Oficina e Peças Tel.: (0172) 33-8722 - São José do Rio Preto - SP.

grande problema para esses produtos é determinar quantos vagões devem ser destinados a cada exportador”, explica Renê Rivaldo Ruas, gerente regional do GREMOS em Santos. Com relação ao café, levado ao porto por rodovia, através de empresas de carga contratadas pelos exportadores, Paulo de Oliveira, encarregado de exportações da Irmãos Ribeiro, classifica como insignificante o número de empresas de exportação que possuem frota própria para o transporte dos produtos.

#### Burocracia

O café é embarcado, na maior parte dos casos, através do TECON (Terminal de Contêineres), a taxas de Cr\$ 14 483,25/tonelada, além da tara do contêiner, que está na ordem de Cr\$ 49 509,00/tonelada. São as mais altas tarifas cobradas pela CODESP. O transporte do café do porto até o TECON é feito por ferrovia e, pior, existe uma única composição executando esse serviço. Isso acarreta problemas de planejamento, uma vez que essa composição deve também encaminhar ao TECON alguns produtos industrializados, que se utilizam desse tipo de embalagem. É o caso dos sucos, excetuando-se os da Cutrale e Citrocuco, que contam com sucodutos para o transporte de suas mercadorias



No TECON, burocracia cria entraves

a granel. “Existe um programa que deve ser cumprido para que os exportadores de café possam se utilizar do trem que conduz ao TECON, porque essa é a única forma de se chegar ao Terminal de Contêineres”, diz Paulo de Oliveira.

Ao problema da antecedência de programação para o embarque até o TECON se junta mais um, de ordem burocrática. “A CODESP exige que o café esteja pronto para o embarque, no caso da utilização de contêineres, 48 horas antes do navio atracar no

porto. Nesse tempo todo, o produto fica parado, às vezes, impedido de ser embarcado de forma convencional, em sacas, que não têm entraves”, diz Oliveira. Ele explica, ainda, que a programação de embarque dos navios no porto de Santos também é deficitária. Isso, somado à exigência de dois dias de antecedência para que possa ser embarcado, às vezes, retém a mercadoria por mais tempo do que deveria nos armazéns da CODESP.

“O café, apesar de tudo isso, é considerado carga nobre pela CODESP. Isso significa que os navios que vão ser abastecidos com esse produto têm sempre prioridade para atracar, seja no TECON ou não. Mas, de qualquer forma, somente isso não garante que não haverá atrasos indesejáveis”, explica. Se não for embarcado pelo TECON, o café utiliza os armazéns 34 e 35 do porto. Para esse caso, o maquinário é considerado, de forma geral, de boa qualidade, porém insuficiente. As taxas cobradas pela CODESP para o café embarcado em sacas de 60 kg são mais baixas do que no caso dos contêineres, estando na casa de Cr\$ 19 311,00/tonelada. No período de janeiro a março deste ano, o porto de Santos embarcou 2 550 933 sacas, quantidade ligeiramente inferior à do mesmo período no ano passado.”

# RIBEIRÃO DIESEL

## O seu concessionário para a Região



- Consórcio Ribeirão Diesel para caminhões
- Amplo estoque de caminhões e ônibus
- Oficina completa
- Peças Originais
- Motores Novos e Recondicionados a base de troca
- Cabines novas e a base de troca
- Revendedor de Pneus Michelin

### RIBEIRÃO DIESEL

Av. Castelo Branco, 51 - CEP 14.100 - Cx. Postal 746 A 1251 Tel. (016) 624-15-  
End. Teleg. Ribeirão Diesel Telex 0166-507- Ribeirão Preto - SP.

Filial "1" (peças) - Av. Saudade 2119 - PBX 016 625-6694 - Ribeirão Preto - SP  
Filial "2" (peças) - Av. Seis, 370 - Orliândia - SP



**MICHELIN**



quando 2.597.924 foram exportadas. A tendência ao decréscimo se nota ainda com os outros meses do ano, uma vez que em março saíram 1.276.997, contra 808.027 em abril.

### Corredor de exportação

O corredor de exportação, inaugurado há dez anos, enfrenta o problema comum ao porto de Santos e aos demais canais de escoamento: insuficiência de aparelhagem disponível aos exportadores. Até 1982, havia apenas uma moega em operação para o embarque de todos os produtos que se utilizam desse terminal. Para o caso da soja, tomado como um exemplo dos demais produtos, no último mês de junho, Santos embarcou 44,7 mil toneladas, contra 16,5 mil toneladas em maio. No caso do farelo, até junho, Santos havia exportado 693.395 toneladas. A deficiência na aparelhagem levou os exportadores a se unirem num *pool* de empresas para o financiamento à CODESP visando a construção de uma nova moega, que já se encontra em operação. Com relação ao armazenamento, Santos dispõe de dois armazéns e um terceiro em construção.

Márcio Moraes Campos, gerente da Resegue Indústria e Comércio, empresa paulista que detém 35% do volu-



Costa: navios auxiliam embarque

me de exportações de farelo de soja e é o maior exportador brasileiro desse produto, explica que a opção dos exportadores pela ferrovia como meio de transporte até Santos se deveu a características econômicas. "Fica mais barato enviar os produtos ao porto através de trens do que em caminhões". Esses exportadores são dezessete e, pelo menos, dez deles dedicam-se ao farelo de soja. Como um grupo bem organizado, sua atuação não se limita ao financiamento de uma nova moega, como aconteceu em 1982, mas também no auxílio à CODESP na conservação do maquinário disponível no corredor de exportação.

As reclamações dos usuários do corredor de exportação não ficam restritas apenas à conservação e quantidade do maquinário, mas se estendem também aos locais para armazenamento. "A quantidade de armazéns do corredor de exportação é muito tímida em vista do volume que deve ser armazenado. A solução encontrada pela CODESP foi designar armazéns convencionais para as épocas de pico de safra. Isso gera outro problema — o do transporte posterior ao corredor de exportação, uma vez que esses armazéns operam com maquinário obsoleto e inadequado", diz Márcio.

#### Verbas

A CODESP alega falta de verbas para o re-equipamento do porto de Santos da forma que seria considerada ideal. "Mesmo lutando com extremas dificuldades, em abril último foram investidos Cr\$ 7 bilhões para a compra de guindastes, empilhadeiras, cavalos-mecânicos, caçambas, colunas-triplex e pás-carregadeiras, entre outras máquinas, para a melhoria das condições de embarque no Porto", diz Antonio Contente, assessor de imprensa da estatal. Ele lembra, ainda, que a estatização do porto de Santos e sua inclusão no Sistema Portobrás é bastante recente, remontando há quatro anos e

meio apenas. "Esse processo de modernização e melhoria é paulatino e não pode acontecer de uma hora para a outra", diz, lembrando que o Sistema Portobrás engloba um número muito grande de portos, não apenas Santos.

Márcio de Moraes Campos, gerente da Resegue, diz que o dinheiro para a modernização do porto de Santos poderia ser conseguido, não fosse o desvio de verbas para a construção de um corredor de exportação no porto de Vitória. "É um absurdo construir mais um corredor de exportação ao invés de melhorarem o que já existe. Além do mais, o porto de Vitória irá encarecer muito o processo de exportação, por se encontrar fora do eixo principal de produção dos produtos". De todas as empresas que formam o *pool* de exportadores, apenas uma, a ABC, é mineira. As restantes são paulistas. Sem tocar na construção do corredor de exportação de Vitória, Walter Martins da Costa, secretário do Sindicato dos Estivadores de Santos, diz que, muitas vezes, as cargas têm de ser embarcadas com maquinário proveniente dos navios que atracaram no porto. "Isso acontece muito para os casos de soja, milho e farelos", ele diz.

#### Ferrovia cresce

Com relação à coordenação da descarga dos produtos no porto de Santos, o GREMOS atua apenas com o que vier através de ferrovia, compatibilizando as diferenças de bitolas entre a Fepasa e a RFFSA. A utilização da ferrovia está se tornando cada vez maior, como constata Renê Rivaldo Ruas. "De janeiro a junho deste ano, foram movimentados 10.993 vagões, contra 9.893 em igual período no ano passado", diz. A escale de vagões por parte do GREMOS para as empresas exportadoras se dá através de uma solicitação, que é viabilizada pela programação semanal do órgão.

Embora reconhecendo que o transporte ferroviário é mais econômico que o rodoviário, que, além disso, tem a desvantagem de não poder ser programado, Renê diz que a predominância da ferrovia não é assim tão grande quanto dizem as empresas exportadoras. Segundo dados do GREMOS, a soja tem uma distribuição quase igual entre trens e caminhões. Em junho, enquanto 39.726 toneladas (54%) chegaram a Santos por rodovia, apenas 34.260 toneladas (46%) utilizaram-se do sistema ferroviário. Mas, o caso dos farelos foi completamente diferente. Somente 26% do total (176.926 toneladas) se utilizaram de caminhões. As demais 502.757 toneladas foram distribuídas entre os vagões da Fepasa e da RFFSA.

## TRUCKS CARREGARO

- Recapeamento de chassis com reforço interno e externo
- Reforma de qualquer tipo de 3º eixo
- Montador autorizado Inmetro
- Assistência à toda linha de chassis e 3º eixo para a Região de São José do Rio Preto.

Indústria Mecânica São José  
Antonio Carregaro e Filho Ltda.  
Rua Major Emídio de Castro, 1344  
Tel. (0172) 32.6299  
15.100 - São José do Rio Preto - SP

# Transporte público pede uma "holding"

Rogério Belda, diretor Executivo da ANTP e diretor de Transportes Metropolitanos do Metrô-SP sugere a criação de uma "holding" para gerir o transporte de massa

**TM** – Onde residem os principais obstáculos à implantação de uma política global de transportes públicos, dentro da região metropolitana de São Paulo?

**Belda** – Na parte de expansão do sistema, bem ou mal, a metrópole de São Paulo tem conseguido desenvolver os programas de que necessita. Mas, isso não acontece na operação e administração do conjunto, correspondente às ações de curto prazo, que consistem em fiscalizar melhor as linhas, definir problemas emergentes, readequar a integração ônibus-metrô, ônibus-ferrovia etc. Além disso, temos falta de pessoal capacitado para exercer essas funções de acompanhamento, de

orientação e até de treinamento do pessoal das empresas de ônibus.

**TM** – Existe alguma perspectiva do Metrô vir a gerenciar todo o transporte metropolitano?

**Belda** – O Metrô tem, agora, na área metropolitana uma porção de atribuições. No começo, ele só operava o metrô. Depois, passou a cuidar também das rodoviárias e a fazer o planejamento do transporte metropolitano. Além disso, a empresa faz o gerenciamento das linhas intermunicipais, dentro da área metropolitana. Está implantando, e deve operar, os trolebus para o ABD, sem contar os ônibus que

ligam ao novo aeroporto de Cumbica. Isso tudo já é uma quantidade grande de atividades. Mas, na medida em que o assunto transporte, na área metropolitana, comece a exigir soluções num nível mais elevado é quase que natural que os administradores, os que tomam a decisão, venham a atribuir ao Metrô essa função. Isso irá acontecer naturalmente ao longo do tempo.

**TM** – Essa atuação poderá, inclusive, se estender para outros centros próximos, como Campinas, por exemplo?

**Belda** – O Metrô é subordinado à Secretaria de Negócios Metropolitanos, cuja área de atuação é somente a área metropolitana. Eventualmente, ela transfere conhecimentos para outros Estados, ou mesmo para organismos aqui de São Paulo, pela experiência que ela tem de atuar em metrópole. Mas, a vocação natural da Secretaria não é a de atuar fora da Metrópole.

**TM** – Existiria outra saída para isso?

**Belda** – Embora seja quase que inevitável aumentar cada vez mais o papel do Metrô na administração metropolitana de transportes, pessoalmente, eu acho que a forma mais adequada de organizar essa administração é uma espécie de corporação de empresas. Ou seja, melhor que reunir tudo numa



## Recondicionamento de motores

Mais de 40 anos de experiência em **RETÍFICA DE MOTORES** de automóveis, caminhões, ônibus, máquinas, estacionários, conjuntos geradores etc., oferecendo:

- Perfeição Técnica,
- Material de Máxima Qualidade,
- Garantia Absoluta,

Inclusive com

**MOTORES A BASE DE TROCA.**



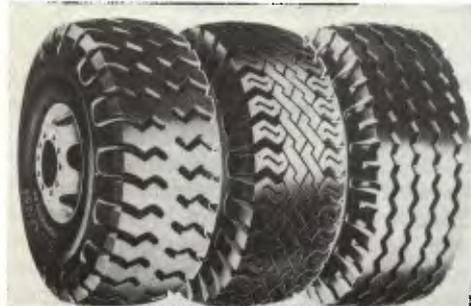
**INDÚSTRIA E COMÉRCIO MOTORIT S/A**  
 Rua da Independência, 458 (Cambuci)  
 01524 - São Paulo SP  
 Fone: 278-6411



# PNEUS BRASÍLIA

RECAUCHUTAGEM RECAPAGEM  
PRE-MOLDADO = SISTEMA A FRIO

PNEUS RADIAIS  
CAMINHÕES - ÔNIBUS - UTILITÁRIOS  
AUTOMÓVEIS - EMPILHADEIRAS -  
BALANCEAMENTO



Serviço Autorizado

Goodyear Pirelli Firestone

Tels: (PBX) 292-1599

Pneus Brasilia Ltda.

Rua Francisco Duarte, 689 - cep 02054  
Vila Guilherme - S. Paulo

grande empresa que acaba gerando um gigantismo administrativo é ter uma empresa especializada em trens metropolitanos, outra em metrô e em ônibus. Essa corporação, através de um corpo diretivo, como são as *holding* nas empresas privadas, traçaria a política geral da área metropolitana.

TM - *Como se dá, hoje, esse relacionamento entre as diversas empresas?*

Belda - Hoje, o que nós temos é uma espécie de um conselho, que é a Câmara Metropolitana de Transportes, onde todos os presidentes de empresa, sejam estaduais, federais ou municipais, que atuam na área metropolitana, se reúnem para analisar as ações de cada uma das empresas, ou então, as ações conjuntas de todas elas. Isso é quase que um embrião, ou pelo menos, o espírito dessa administração metropolitana. Mas, não é, ainda, algo orgânico, como uma corporação, ou uma *holding*, que eu acredito, só deverá ocorrer no futuro. Num prazo máximo de dez anos.

TM - *No que o vale-transporte pode vir a contribuir para a melhoria dos transportes públicos?*

Belda - Eu não tenho dúvidas em afirmar que as tarifas representam o principal problema do transporte coletivo no Brasil. Isso porque elas subiram mais que a renda da população e esta não tem mais condições de pagar a passagem dos ônibus. A forma ideal de resolver isso, a longo prazo, é melhorar o rendimento da população. Mas, não se pode esperar o longo prazo. Então, o vale-transporte é quase que uma solução de emergência, no sentido de repartir com o empregador uma parcela do custo que o trabalhador tem para se deslocar para o trabalho.

TM - *O senhor, contudo, tempos atrás, observou que o vale-transporte não estava completo, porque não atendia todos os trabalhadores...*



Belda: acabar com o gigantismo

Belda - O vale-transporte pega os setores que estão trabalhando de uma forma regular. O setor informal, o trabalho clandestino, esse aí, infelizmente, não está atendido. Essa ressalva, aliás, nós fizemos para o próprio Affonso Camargo.

TM - *E qual foi a posição do ministro dos Transportes?*

Belda - Ele respondeu que, para resolver essa questão das tarifas, nós tínhamos que começar a fazer alguma coisa, de tal forma que as medidas resultassem em outras medidas. Se fôssemos procurar uma solução global, para tudo não ia ter solução agora. Então, ele preferia defender o vale-transporte, mesmo parcialmente, do que ficar esperando uma solução que atenda todos os problemas, mas de longo prazo.

## TESTE EM DINAMÔMETRO GARANTE QUALIDADE NA RETÍFICA DE MOTORES CATERPILLAR, SCANIA, MWM, MERCEDES E PERKINS.



Técnicos ligados à área de motores Diesel concordam que as primeiras horas de funcionamento de um motor são as mais críticas, delas dependendo a vida útil e o seu futuro desempenho.

Na MARIEN, cada motor Diesel é amaciado e testado conforme um *plano específico*, ao fim do qual são aferidas as folgas de válvulas, a quente, e o cabeçote é reapertado na sequência e torque, especificados. Em seguida faz-se o teste à plena carga, e só então o motor é considerado APROVADO.



# MARIEN

48 anos de experiência em motores

Rua Vicente Ferreira Leite, 156 - fone: 265-5133  
São Paulo - B. Limão - CEP 02723



## RODOVIÁRIO DE CARGAS

# Cargas abundantes, recursos escassos

Cargas já não faltam mais. No entanto, o setor, completamente depauperado, mostra-se incapaz de investir para atender à grande demanda que terá pela frente

Nada mais consistente para puxar o fio de uma análise clara do desempenho do transporte rodoviário de cargas que uma incontestável, concreta e imediata constatação: grandes transportadoras que, recentemente, encerraram suas atividades por deficiências financeiras, o fizeram com os armazéns entupidos de carga.

"Hoje não está faltando carga. Falta é transporte", reforça Thiers Fattori Costa, empresário e atual presidente da NTC-Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Cargas.

A situação presente reflete o passado e deixa sérias preocupações para o futuro. "O setor de transporte de cargas chega a uma situação de mercado muito boa mas, completamente depauperado e incapaz de investir o necessário para enfrentar a demanda que terá pela frente", emenda Thiers.

E o temor não é para menos. O presidente da NTC vê perspectivas para um crescimento e uma rápida recuperação da recessão que se instalou sobre o TRC, mas não encontra caminhões disponíveis para tanta carga. Fugindo do alto custo do dinheiro, as empresas reduziram drasticamente seus investimentos em terminais de cargas e veículos.

"O endividamento, que é quase uma necessidade absoluta do setor de transportes, está sendo abandonado, às custas até de um desempenho menor", observa Thiers. E, de fato, o endividamento geral do setor veio despencando ano a ano desde 1980, quando atingia 36,32%, para o nível de 33,33% registrado em 1984. Porcentagem que, em setores de transformação, poderia significar boa estabilidade mas que, no



Costa: mercado bom, setor depauperado

transporte rodoviário de cargas, reflete queda de investimentos em suas principais matérias-primas: veículos e instalações.

Reforçando a queda acentuada na curva de endividamento, notou-se em 1984 uma rápida subida da curva de liquidez corrente, que passou de bons 1,68 em 1983 para excelentes 2,02 em 1984. O presidente da NTC, no entanto, conclui, mais uma vez que o setor "conseguiu uma boa liquidez porque paralisou seus investimentos", não só devido ao alto custo do dinheiro, como também para sanear, em alguns casos, dificuldades econômicas, adquiridas durante os anos de recessão geral da economia.

"A época era de deixar de expandir. Na verdade, ano passado, nós tivemos um péssimo primeiro semestre e, no segundo, uma retomada de movimento localizada em alguns setores. Mas, em 1985, já se nota estabilidade e um crescimento paulatino", constata Thiers.

### Efeito retardado

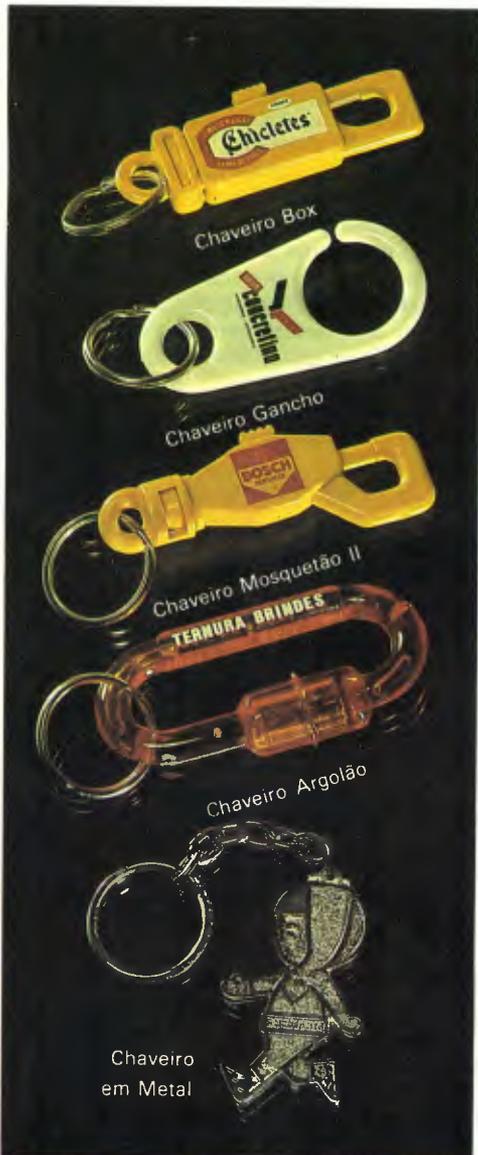
Em 1984, observa ele, houve um forte aumento da demanda nas empresas voltadas para a exportação, nas que trabalham para o transporte aéreo e uma safra boa. O restante da economia responsável pela carga geral e itinerante, comportou-se sem grandes melhorias. Não piorou, mas estabilizou.

Diante desse quadro de relativo crescimento e alguma estabilidade, como explicar, então, a debilidade financeira que, em 1985, levou à porta da falência pelo menos três grandes empresas do setor? "Os resquícios das dificuldades sofridas nos dois anos passados, de efeito retardado, estão atingindo seu auge nos dias atuais", explica Thiers.

Aparentemente, a Interbrasil, a Blumenauense e a Estrela do Norte não conseguiram livrar-se dos problemas de endividamento nos dois anos crônicos e acabaram sofrendo seus efeitos somente agora. O caso mais recente e típico é o da Estrela do Norte que, em meados de julho, fechou as portas com nada menos que 600 toneladas de carga — avaliadas, no mínimo, em Cr\$ 15 bilhões — no terminal de São Paulo. A empresa, que já havia encerrado as atividades da filial do Rio de Janeiro em início do mesmo mês, possuía nada menos que vinte filiais no norte e nordeste.

### Carreteiro mais caro

"Muitas transportadoras enfrentaram o endividamento de maneira diferente e estão conseguindo sair, mas ainda existem outras em dificuldades", revela o presidente da NTC. Quem conseguiu livrar-se desse pesado fardo dos anos magros, na realidade, foram, em geral, aquelas que encolheram suas



Chaveiro Box

Chaveiro Gancho

Chaveiro Mosquetão II

Chaveiro Argolão

Chaveiro em Metal

Porta-lápis



publgraph



**TERNURA**  
BRINDES

Rua 21 de Abril, 76 - Cep. 03047 - SP.  
Tels: (011) 264 - 6080 / 93-1405 / 93-1489  
Rio de Janeiro Tel: (021) 260-6764



A carga industrial manteve-se estável

áreas de operações e abriram mão de disputa de novos clientes para evitar a substituição dos fretes. "Exceções a essa regra foram raríssimas", observa.

Muito mais, com certeza, pela verdadeira batalha de preços que ultrapassou as barreiras do "leilão" corrente e comum, ou qualquer lei de concorrência natural. Basta observar que a média da "rentabilidade sobre a receita" das cinquenta maiores em faturamento, em 1984, ficou na casa dos 2,9%, enquanto, em 1980, andava em torno dos 4,63%.

Existem outras causas. O carreteiro autônomo, por exemplo, a reboque dos preços aviltados para o seu trabalho, se deu conta, durante 1984, que "ou melhorava sua condição, ou acabava sumindo". Tal atitude, resultou em aumentos de pelo menos 200% su-

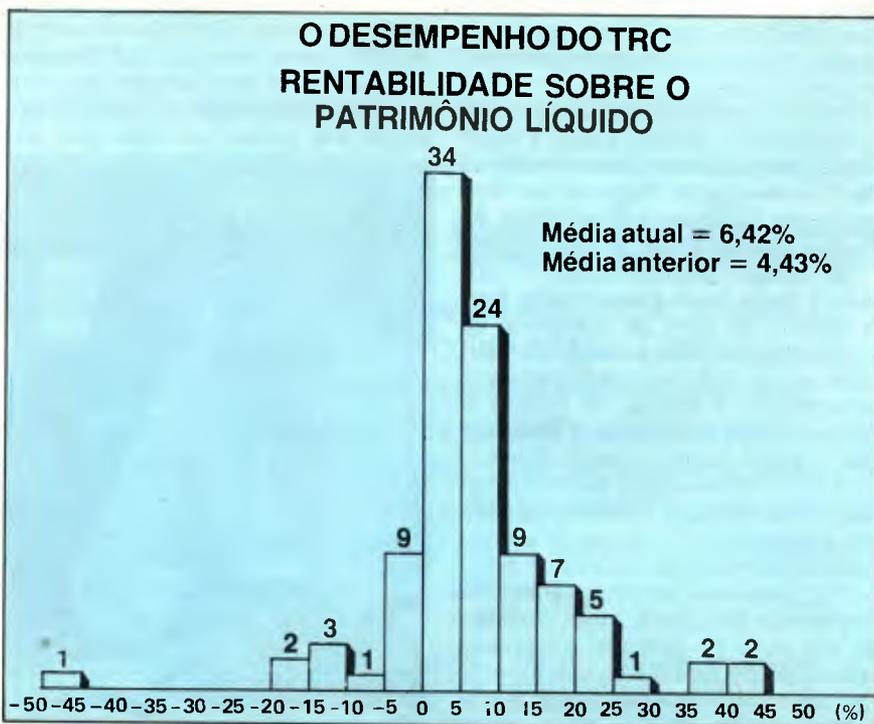
periores ao avanço dos fretes nas empresas. A comprovar essa nova realidade, o relatório das "Centrais de Informação de Fretes" do Paraná, registra que os carreteiros tiveram nada menos que 290% de aumento médio entre os meses de junho de 1984 com 1985. "Então, as empresas que não perceberam isso a tempo, de repente, ficaram inviáveis", conclui Thiers Fatori Costa.

#### Prazos longos demais

Existem razões para pensar, ainda, que o transportador rodoviário de cargas ainda não prestou a atenção devida ao seríssimo problema da inflação de três dígitos anuais ou dois dígitos mensais. "As escolas de economia falam do assunto, mas o brasileiro parece não estar preparado para isso e não entende esse problema", diz Thiers.

A questão aí é, simplesmente, que uma rentabilidade real menor que a taxa de inflação resulta, no final das contas, em lucro apenas fictício. "Ao chegar no final do ano o lucro é de 10% — e isso representa milhões e milhões — mas o empresário se vê sem um tostão no bolso e endividadíssimo. Por que? Porque esse dinheiro tem que ser usado para corrigir o capital de giro", explica.

É notório, que as empresas em dificuldades não acusam ausência de rentabilidade, ainda que ela esteja baixa. Tecnicamente, então, essa empresa deveria encolher, porque "Na medida em que ela não tem capital de giro para sustentar o movimento que está gerando e para corresponder aos aumentos da inflação, ela está descapitalizando-se".



# NOVA LINHA GM



## MAIS DESEMPENHO COM A SEGURANÇA BENDIX.

Um lançamento GM sempre tem categoria e muita segurança.

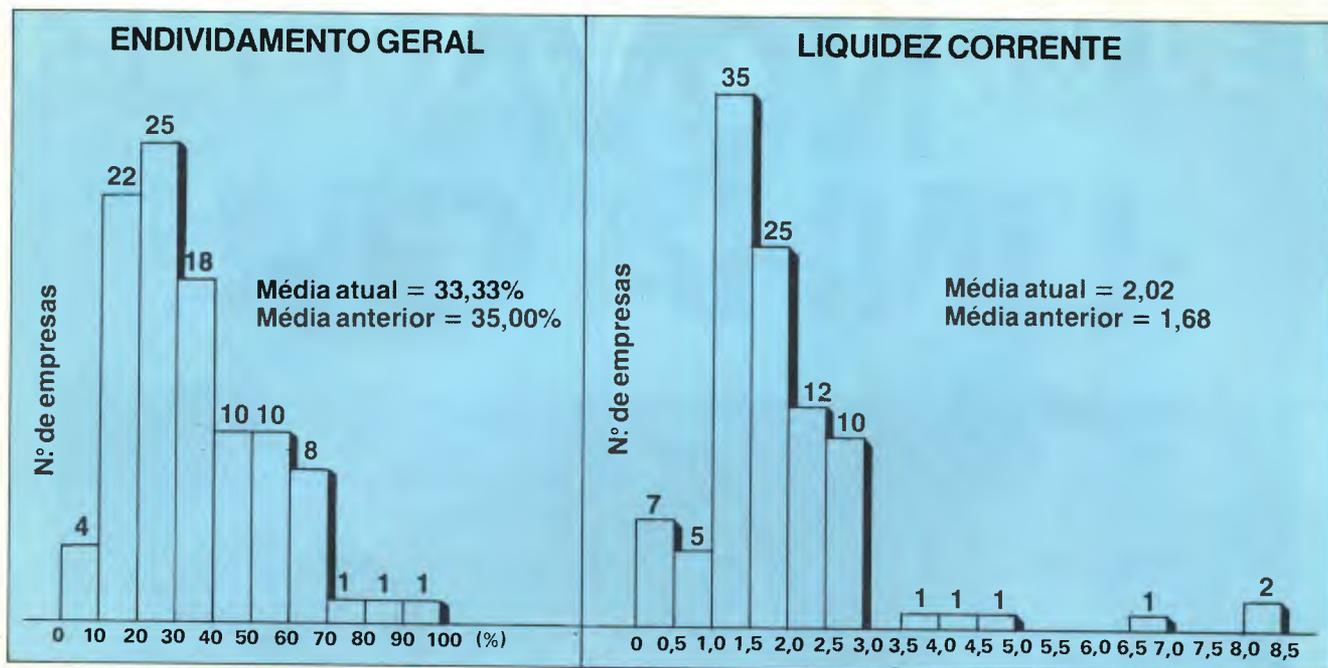
A nova linha de Caminhões GM é o resultado da sua avançada tecnologia aliada à tradicional segurança Bendix, que participa com 100 por cento do sistema de freios hidráulicos de veículos leves e pesados. Um sistema avançado, de freios a ar, que proporciona longa vida às lonas e maiores intervalos de manutenção.

Um sistema totalmente desenvolvido pela Bendix do Brasil para tornar a nova linha de Caminhões GM mais completa, com a segurança de sempre.



**Bendix do Brasil**

Rua João Felipe Xavier da Silva, 384  
13100 - Campinas - SP



Ocorre mais. "Muitas empresas, além de terem uma margem de lucro reduzida em relação à inflação, realizam esses valores em prazos de 45 a 90 dias. O lucro, aí é apenas escritural, não existe", atenta Thiers.

#### Hora de acordar

É como se alguns empresários ainda estivessem vivendo a situação de anos atrás, em meio à guerra selvagem para superar o excesso de oferta de serviços de transporte. Para Thiers, contudo, é horas de acordar. "Hoje, há um certo equilíbrio entre a oferta e a demanda.

Não é hora de pensar em expandir. Já não se justificam mais aqueles processos de comercialização", ensina. Além do mais, a diminuição do número de transportadores autônomo - hoje aliado, caro, do empresário porque precisa sobreviver - melhora ainda mais as condições de competição no mercado.

Tarifas mais próximas das necessidades operacionais e prazos de pagamentos mais reduzidos seriam em resumo, a melhor receita para o momento atual. Uma receita, aliás, que deu à Transportadora Itapemirim - praticamente uma estranha no ninho -

uma rentabilidade sobre a receita de nada menos de 32,76%.

Esse desempenho é outra prova de que sobra carga e que os bageiros de ônibus andam engolindo parte dessa "deixa", ainda que o empresário Camilo Cola (veja matéria nesta edição) declare que apenas 20% do movimento da transportadora seja repassado para seus ônibus.

#### Privilégios dos ônibus

Thiers Fattori Costa, nesse ponto polêmico, prefere pigarrear e pedir um café, como se necessitasse de fôlego

AS MAIORES EM RENTABILIDADE SOBRE PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
Empresa	(%)
01 Fermar - Transportes Rodoviários Ltda.	60,93
02 Transportadora Júpter Ltda.	57,42
03 Rodavlas - Transportes Rodoviários Ltda.	55,46
04 MB - Freitas Transportes S.A.	53,63
05 Transheik S.A. - Transportes Nac e Inter	52,03
06 Cotran - Companhia de Transportes	45,09
07 Transportadora Contatto Ltda.	41,65
08 Transportadora Itapemirim S.A.	41,23
09 S.A. Transporte Itaipava	39,97
10 Empresa de Transportes Pantera Ltda.	39,97

AS MAIORES EM RENTABILIDADE SOBRE RECEITA LÍQUIDA	
Empresa	(%)
01 Transportes Fátima Ltda.	37,68
02 Transheik S.A. - Transportes Nac e Inter	34,15
03 Transportadora Itapemirim S.A.	32,76
04 Transultra S.A. - Armaz e Transp. Espec	29,26
05 Transportes Caçara Ltda.	28,61
06 Sul Transportes S.A.	27,70
07 Transportes Panazzolo Ltda.	21,89
08 Fermar - Transportes Rodoviários Ltda.	19,07
09 Rodoviária Veldog S.A.	16,23
10 Transbrasiliana Enc. e Cargas Ltda.	15,44

AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
Empresa	(Cr\$ milhões)
01 Continental Agro-Pecuária e Transp. Ltda.	76 515,8
02 Transultra S.A. - Armaz e Transp. Espec	41 698,7
03 Transportadora Itapemirim S.A.	28 801,3
04 Superpesa - Cia. de Transp. Pes Espec	25 983,5
05 Empresa de Transportes Atlas Ltda.	24 394,7
06 Transportes Fink S.A.	24 314,9
07 Transportes Della Volpe S.A. - Com. e Ind.	23 676,1
08 Transportadora Volta Redonda S.A.	21 238,3
09 Dom Vital - Transporte Ultra Rápido	19 362,3
10 Transdrega S.A.	18 825,8

AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ	
Empresa	
01 Sul Bahia Transportes Ltda.	22,72
02 S.A. Transporte Itaipava	12,59
03 Mallmann S.A. - Transporte e Comércio	10,68
04 Rodex - Expresso Rodoviário S.A.	9,13
05 Rodoviário Goyaz Ltda.	8,27
06 Empresa de Transportes Atlas Ltda.	6,75
07 Itaambu - Transporte e Comércio S.A.	6,19
08 Transporte Sapiranga S.A.	5,76
09 Gonçalves S.A. - Transportes Especializados	5,19
10 Constelação Transportes S.A.	5,17

para continuar sua análise. "Eu não colocaria nessa análise as empresas de ônibus, donatárias de benefícios que, no meu entender, devem ser extintos ou estendidos aos empresários do TRC puro", continua.

Os benefícios são claros e conhecidos. Referem-se à pesagem dos ônibus; ao transporte de mercadorias sem documentação fiscal; à transferência, para a empresa de carga, dos benefícios fiscais exclusivos dos ônibus — todos utilizados de forma a criar uma concorrência totalmente desigual com o TRC.

Na opinião de Thiers, competindo como empresa de cargas, puras, os "ônibus-caminhões" não teriam chance de tornarem-se viáveis. E a razão é que praticamente só podem competir nas linhas para as capitais. "Ou seja as empresas de carga ganham no transporte para a capital e perdem no interior. Mas, como uma coisa equilibra a outra, ela pode manter o serviço no interior, na medida que tem fluxo para a capital", argumenta. E, sendo assim, os ônibus, não têm meios de competir no interior porque seus custos iriam "para o espaço".

Hoje, contudo, talvez não sejam os famintos bagageiros os maiores algozes do transporte rodoviário de Cargas.

### A culpa do CIP

Thiers acha, por exemplo, que as últimas falências, de 1985, têm uma grande parcela de culpa do CIP. Em agosto, o órgão governamental, devia 19% das tarifas ao setor, à custa de uma política que o presidente da NTC rotula como "de represamento e, portanto, totalmente errada, pois não está contendo preços". "Num setor cuja rentabilidade média sobre a receita em 1984 foi de 2,9%, só pode levar a um desastre", observa.

E o erro mais grave do CIP está na confusão da área de serviços com a indústria, que, se não recebe repasses, tem como segurar os estoques até a liberação. "Nos serviços", lembra Thiers, "o aumento é imediato, não temos prateleiras para estocar". Principalmente nos aumentos de combustível e mão-de-obra. Com o advento da "nova república" os homens do CIP seguraram o repasse à tarifa dos aumentos de salários por nada menos que sessenta dias. "No combustível, deram logo porque, caso contrário, haveria uma paralisação de caminhões", observa.

O represamento, que a NTC espera desmanchar o mais breve possível, é mais um motivo para se emagrecer ao máximo descontos sobre as tarifas atuais. Mas também não é um motivo para colocar os negócios em eterno compasso de espera.



Muito ao contrário. "O setor de transporte rodoviário tem de se atualizar para atingir as necessidades atuais da demanda e, depois, investir para se manter em condições de atender o crescimento da demanda", avisa o presidente da NTC.

### Faltam caminhões

Não será simples porque, segundo estudos da entidade, existe atualmente uma defasagem de 200 mil caminhões que deixaram de entrar no mercado nos últimos anos, quer seja por não renovação de frota, quer seja por falta de expansão. A falta de veículos já sentida, por exemplo, no transporte da safra passada, podera agravar-se na próxima. "Essa defasagem não se tira de um ano para outro, vai levar uns três a quatro anos", calcula.

Em relação a esse problema, o aviso mais grave vai para o governo federal: "Não conseguiremos resolver nada se o governo não encarar seriamente a necessidade de financiar a compra de veículos. Não subsidiar, mas criar linhas de crédito especiais. Sem isso, poderá ocorrer um estrangulamento da produção por falta de transporte".

Nesse ritmo, parece imprescindível que o empresário do TRC repense a velocidade de administração e operação de sua empresa. Principalmente porque os tempos não são mais os do "milagre econômico", mas também não têm as marcas da recessão pura e simples. Ao que parece, o crescimento está sendo retomado num ritmo menos fictício, mas crescente.

## As melhores colocadas revelam os ingredientes para um bom desempenho

Os ingredientes da receita prescrita pelo presidente da NTC, Thiers Fattori Costa, são encontrados, com tempos diferentes, entre as empresas que tiveram melhor desempenho no ano de 1984. Cada uma a seu jeito, continuaram fortes e até cresceram, diminuindo os descontos bancários, baixando o endividamento, reduzindo os descontos nas tarifas e prazos de pagamento e até selecionando clientes.

O resultado desse estilo de administração pode ser medido, por exemplo, pelas cifras do faturamento das dez primeiras da lista classificatória publicada nesta edição. Aplicando esses métodos, oito delas conseguiram um faturamento acima da inflação. Conseguiram, também, lucros efetivos, e não apenas contábeis, como deixa transparecer a correção monetária negativa aplicada sobre as receitas.

### Zerando descontos

Detentora do título de "Maior" do setor em receita pelos anos consecutivos de 1983 e 1984, a Dom Vital, é uma das que baseia sua alquimia econômica numa apurada preocupação com os efeitos inflacionários sobre os custos de operação. "Em 1984, até redobramos essa preocupação, em função das necessidades da própria época", conta Sebastião Ubson C. Ribeiro, diretor da empresa e atual presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Interestadual de Carga do Estado de São Paulo.

Paralelamente, a Dom Vital conseguiu "zerar" seus descontos bancários durante 1984 e parte de 1985 e promover uma renovação de 15% de sua frota atual de quatrocentos veículos, hoje com idade média de sete anos. Na área de terminais, a empresa que havia inaugurado em fins do ano passado 8 mil m<sup>2</sup> na cidade de Recife, já precisou ampliar a área do terreno de 15 para 18 mil metros quadrados, pensando numa futura expansão.

"Já adquirimos terrenos em Terezina, Caruarú, Campinas (SP) e estamos com uma programação para fazer o mesmo em todas as áreas onde mantemos filiais mas não temos sede própria", revela Ubson Ribeiro. Essas expansões estão baseadas essencialmente no aumento dos volumes transportados. De 1983 para o ano passado, a Dom Vital obteve um aumento de 12,75% no número de despachos efetuados e, só no primeiro semestre do ano corrente, mais 19% em relação ao mesmo período de 1984. A meta, se-

**Corredores estreitos**

**e ganhos largos com Ameise.**

Empilhadeira elétrica, modelo ETV  
Capacidade: até 2.000 Kg  
Elevação: até 8,70 m.



Projetadas com mastro retrátil para operarem em corredores estreitos, as empilhadeiras elétricas Ameise são produtos da mais alta tecnologia do setor de movimentação e armazenagem.

Você precisa conhecer as empilhadeiras elétricas Ameise, as geradoras de lucro.

- Fácil operação e manutenção
- Baixo custo operacional
- Grande potência na tração e elevação, alcançando mais de 8 metros de altura
- Operam silenciosamente, não poluem e não conhecem crise de combustível
- Tecnologia alemã, com padrões de segurança e estabilidade internacionais (FEM - Fédération Européenne de la Manutention)
- Fabricação nacional, com peças de reposição e assistência técnica em todo o Brasil.

Ganhe você também. Ligue para a Ameise.



**AMEISE COMÉRCIO E INDÚSTRIA S.A.**

FÁBRICA: Rio de Janeiro: Rua Silva Vale, 765 - Cavalcanti - CEP: 21.370 - (021) 269-0512, Tlx.: (021) 23806 AMEI BR • FILIAL SÃO PAULO: Rua Euclides Pacheco, 880 - Tatuapé - CEP: 03.321 - (011) 217-8344  
Tlx.: (011) 22157 AMEI BR • REPRESENTANTES: Recife - PE: Açomóveis - (081) 360-1077 • Contagem - MG: Cetir - (031) 331-1054 • Campinas - SP: Cetir - (0192) 42-2936 • Salvador - BA: Dinatex - (071) 233-9772 • Manaus - AM: Encor - (092) 234-7209 • Serra - ES: Engemaq - (027) 228-2117 • Fortaleza - CE: Equimaq - (085) 226-2165 • Belém - PA: Glória - (091) 222-4477 • Brasília - DF: Portecnica - (061) 273-4643 • Goiânia - GO: Portecnica - (061) 273-4643 • Porto Alegre - RS: Requipel - (0512) 42-6633 • Itajaí - SC: Terra e Mar - (0473) 442-800 • Curitiba - PR: Terra e Mar - (041) 232-1771

gundo o diretor da empresa, é chegar ao final do ano com 20% a mais de crescimento no volume de cargas transportadas.

#### Mais rapidez

“Para isso, entre outras medidas operacionais, reduzimos ainda mais nossos tempos de viagem”, declara Ubson Ribeiro. Assim, os carros da Dom Vital, partindo de São Paulo, fazem Recife em 50 horas; Salvador em 33; Fortaleza em 55 e Belém em 52 horas, sempre com dois motoristas ao volante.

Há que se notar, porém, que mesmo tomando todas essas providências e colocando uma lupa de aumento nos custos operacionais, a rentabilidade sobre a receita da Dom Vital, caiu de 3,26% em 1983 para 2,53% em 1984. “Uma das explicações para isso está no próprio reajuste de tarifas que, ano passado, ficou nada menos que 34,56% abaixo do índice de inflação”, justifica Ubson Ribeiro. Não só por isso, mas também pela grande quantidade de autônomos empregados pela transportadora — duzentos agregados mais seiscentos eventuais — que, como nos restantes dos setores de transporte, também forçaram aumentos acima a inflação para seus fretes.

#### Estratégia agressiva

A Rodoviária Ramos de Teófilo Otoni (MG), que ano-a-ano vem crescendo no desempenho, chegando a saltar do 31º lugar para o 17º em 1984, tirou seus bons resultados de uma estratégia agressiva, mas também encaixada no receituário de Thiers.

“Procuramos fazer o que muita gente não teve coragem de fazer. Reduzimos os descontos e os prazos de pagamento e adotamos uma maior agressividade nas vendas”, resume Laércio Carlos Ferreira Nunes, gerente Comercial da filial São Paulo.

A maior agressividade nas vendas durante o ano de 1984 contou com um “mix” de propaganda em televisão no horário nobre nos estados de Minas, Sergipe, Alagoas e, principalmente, Bahia onde a empresa conta com o maior número de filiais. “Mas, além disso, contratamos assessores comerciais para todas as grandes cidades”, completa Nunes.

A intenção, todavia, não era inchar o cadastro com novos clientes, ou eventuais clientes apenas. Pelo contrário, Valter Magalhães Anchieta, um dos diretores da empresa, acha que “nossa grande política foi a redução dos descontos e prazos de cobrança”. “E para conseguirmos isso”, prossegue, “tivemos que aceitar a perda de dezenas de clientes”. A Ramos consegue hoje receber seus fretes em prazos que variam entre quinze e trinta dias e os



**Ribeiro: reduzindo tempos de viagem**

eventuais em carteira acima desse tempo não atingem 8% do total.

Com uma frota atual de 130 veículos, cuja idade média não ultrapassa aos cinco anos, empregada apenas na coleta e entrega, a Ramos trabalha, atualmente, com mais de duzentos caminhoneiros e “é uma das únicas que paga aumento do diesel na estrada.” Ainda assim, procurando agilizar a operação, a empresa usa leasing e consórcio para renovar seus caminhões e planeja investir Cr\$ 4 bilhões em 1985, na aquisição de mais 30 veículos. “Isto devido, principalmente, a um crescimento de 11 para 13 mil toneladas/mês verificado do ano passado para cá”, explica Laércio.

#### Risco calculado

Aumentos de frota, contudo, obedecem a políticas diferentes no TRC e, é possível encontrar, até aqueles que já estão plantando para o futuro como que a se anteciparam ao alerta de Thiers Fattori Costa. O Rodoviário Liderbrás do Rio de Janeiro, quinta colocada na lista e com uma receita operacional líquida de Cr\$ 47,423 bilhões, é também uma das mais endividadas entre as quase 200 participantes, com a alta porcentagem de 81,82%.

Giuseppe Celoni, diretor-presidente, não está nem um pouco assustado com esse resultado. “É um risco calculado”, informa para depois explicar que “esta situação aparece no balanço devido ao sistema de leasing adotado pela empresa, mas operacionalmente ele representa um custo e não uma dívida”.

Na base da locação, a Liderbrás conseguiu aumentar sua frota de oitenta veículos em 1978 para os quatrocentos existentes em meados deste ano. E, também com isso, elevar o tempo de utilização dos veículos de seis para oito anos, devido a menor aplicação nos serviços de cada equipamento. Além de tudo, o leasing representa apenas 10% do faturamento da empresa.

Crescer na crise, em três palavras é a política adotada por Celoni. “É um erro não reinvestir na crise porque a frota envelhece e a empresa estagna. Ou reinveste, ou sai do transporte”, ensina.

# BARRA PESADA



Quem tem uma frota sabe como é importante usar Brindilla D-3. Com ele o seu motor agüenta todos os trancos e barrancos do dia-a-dia. Brindilla D-3 mantém a viscosidade até a próxima troca, proporcionando muito mais rendimento. Isso quer dizer um lucro de peso pra você. Agora o melhor de tudo é que Brindilla D-3 tem a qualidade e a garantia da Esso: uma empresa que fabrica os mais diversos produtos que atendem às necessidades do seu caminhão. Fique com quem é doutor em estradas. Fique com Brindilla D-3. A saúde do seu motor.



Esso Brasileira  
**FORÇA  
MÁXIMA**



**Brindilla D-3. A Saúde do seu Motor.**

O movimento de passageiros voltou a crescer nos terminais rodoviários em 1985

nova rodada de exames da planilha, junto ao DNER e à própria SEAP, para a qual já montaram um memorial apontando as principais distorções.

Argumentos é que não faltam. Além da situação econômico-financeira adversa das empresas e a redução drástica do nível de endividamento nos últimos anos — de 36,6% em 1979 para 26,98% em 1983 — indicando um envelhecimento da frota, acelerado pelo estado das rodovias, a Rodonal conta ainda com dois grandes trunfos: o transporte interestadual de passageiros não entra no cálculo de custo de qualquer produto. Portanto, não é inflacionário. Além disso, consome apenas 1,5% de todo o óleo diesel usado no país.

#### Frota envelhecida

Sem receitas adicionais, dificilmente, o setor poderá renovar sua velha frota. Segundo levantamento da Cometa, hoje o percentual de renovação regrediu aos níveis de 1977 e a menos da metade do que já foi nos bons tempos de 1977 e 78 quando Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega comandava a então Diretoria de Transportes do DNER.

Pim acrescenta que as duas principais encarregadoras de ônibus rodoviários do país, a Marcopolo e a Nielson, não estão fabricando mais do que 150 unidades por mês, quando sua capacidade instalada é para trezentas.

#### Passageiros de volta

De qualquer maneira, o ligeiro avanço do endividamento indica que algumas empresas retomaram, mesmo timi-



## RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

# Problemas persistem mas demanda reage

Os números do setor não foram diferentes dos apurados em 1983. As empresas ainda padecem dos velhos problemas. Mas, a demanda já dá sinais de reação

O desempenho do transporte rodoviário de passageiros não revela grandes modificações em relação aos anos anteriores. As pouco expressivas variações de liquidez e rentabilidade, somadas à ligeira elevação do endividamento significam apenas que os problemas não mudaram.

As tarifas, por exemplo, continuam sendo reajustadas abaixo da inflação. Segundo Bernardino Rios Pim, presidente da Rodonal, em 1984, nas linhas interestaduais e internacionais, o reajuste foi de 194,6%, para uma inflação de 223,9%.

Para piorar ainda mais as coisas, “o DNER alterou o Percurso Médio Anual-PMA de 130 para 140 mk quilômetros/ano”, revela Pim, “mesmo sabendo que as empresas não conseguem rodar mais do que 110 ou 120 mil quilômetros”.

Segundo os cálculos do empresário Abílio Gontijo Filho, da Viação Gontijo, a quinta no ranking das maiores, obter algum retorno de capital, hoje, exigiria percurso de, no mínimo 12 mil quilômetros por mês — superior, portanto, à quilometragem obtida.

Outras alterações prejudiciais, de acordo com os empresários, foram a

elevação do índice de ocupação (de 68 para 75%) e a mudança do ônibus-tipo (de 37 para 41 lugares). “O DNER sabe, pelos seus próprios levantamentos que a ocupação não atinge 65%”, protesta Pim. Arthur B. Mascioli, diretor da Cometa, e segunda maior do setor, contesta os critérios oficiais brandindo o próprio anuário do DNER” que mostra índice de utilização de 62 a 63%, para um veículo de 41 lugares”.

#### Distorções na planilha

A política de achatamento tarifário persiste em 1985. “Este ano, solicitamos um reajuste de 22,7%, utilizando para depreciar os veículos o prazo normal de cinco anos”, conta Pim. “Recebemos apenas 15,9% porque o prazo de depreciação acabou esticando para sete anos.” Segundo Mascioli, essa decisão baseou-se num estudo que incluía a renovação de apenas 60% da frota em cinco anos de vida, “punindo as empresas que vinham cumprindo a exigência da antiga tarifa, como a própria Cometa”.

Já autorizados pelo Ministro dos Transportes, Affonso Camargo, os empresários se preparam para uma



O transporte de encomendas: polêmico



Tanto Pim quanto Mascioli contam com a mudança dos critérios de cálculos

damente, os investimentos em frota. Na verdade, nada mais estão fazendo que atenderem a um incipiente reaquecimento da demanda. Segundo Pim, o excessivo aumento das tarifas aéreas (cerca de 330% em 1984) está trazendo de volta os passageiros que, a partir de 1981, haviam optado pelo avião. Na época, a passagem aérea entre Rio e São Paulo custava apenas quatro vezes mais que a do ônibus. Hoje, essa relação chega a 8,5.

Pim estima que, em 1984, o aumento da demanda foi de 4%. No primeiro semestre deste ano, já ultrapassa 7% em relação a igual período do ano passado. Quer dizer, o movimento está voltando aos níveis de 1981.

A recuperação tem sido mais intensa nas linhas curtas e médias. Entre Rio e São Paulo, por exemplo, os passageiros cresceram quase 11% no primeiro semestre de 1985, atingindo 1,324 milhão (no mesmo período do ano anterior, o movimento foi de 1,206 milhão).

#### Usuário exigente

O presidente da Rodonal acredita que o usuário já exige um serviço melhor. Isso obriga as empresas a realizarem um esforço adicional para manterem seus veículos em condições operacionais.

“Devido à situação das estradas, não há suspensão a ar que agüente, mas o usuário não abre mão de tal conforto. Isto leva a um aumento considerável nos custos de manutenção das empresas”, exemplifica Bernardino Rios Pim.

Somando-se às rodovias esburacadas a maior idade da frota e o uso de ônibus cada vez mais pesados, o impacto sobre os custos torna-se desastroso. Assim, compensar despesas elevadas com uma tarifa política torna-se uma ginástica quase impossível — as duas maiores viações operaram no vermelho em 1984. Para compensar a baixa

receita, a saída tem sido sobrecarregar os ônibus com encomendas, mesmo enfrentando a punição tarifária do DNER.

### O redutor de 4% divide as opiniões dos empresários de ônibus

Uma das maiores reivindicações dos empresários de ônibus é a revisão urgente do redutor de 4% criado para compensar a receita das encomendas. “Ao reduzir em 4% o faturamento bruto das empresas, por considerá-lo lucro advindo do transporte de encomendas, na verdade, o DNER taxou em quase 20% o lucro”, enfatiza Rios Pim.

O certo é que tal reivindicação causará polêmica. Enquanto algumas empresas não acreditam neste mercado, outras investem pesado no transporte de encomendas. “Este percentual foi fixado sem qualquer estudo, sem respaldo e, no nosso caso, está completamente furado. Acredito que situar em 1% a rentabilidade sobre a receita de nosso transporte de encomendas, já é exagero”, declara Arthur Mascioli, enfatizando que a Cometa não pretende estimular esta atividade por considerar que já existe excesso de oferta. Porém, o empresário não nega o direito de empresas do setor rodoviário de passageiros constituírem transportadoras de carga, para concorrerem em locais onde exista tempo para agrupar as mercadorias.

#### Sem exagero

Abílio Gontijo Júnior, diretor da Viação Gontijo, a quinta empresa do setor, também condena o desconto dos 4%. “Seria melhor reincorporar esses 4% na tarifa e abrimos mão das encomendas”, afirma. A empresa, no entanto, não é contra essa atividade. Defende apenas uma definição mais clara do que é a encomenda. “Os despachos sempre representaram uma boa fatia



#### A BAZZA PRODUZ:

- CARROCERIAS DE MADEIRA
- CANAVIEIRAS
- BASCULANTES
- PARA TRANSPORTE DE BEBIDAS
- PARA TRANSPORTE DE GÁS ENGARRAFADO
- FURGÕES CARGA SECA
- FURGÕES OFICINA
- POLIGUINDASTE BROOKS
- GUINCHO SOCORRO

PROJETAMOS E FABRICAMOS  
MODELOS ESPECIAIS



**bazza viaçunaras**  
EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS E RODOVIÁRIOS LTDA.

Av. Cesar Magnani, 843 - S.B. do Campo  
CEP 09700 - Telefones: 457-0422 - 457-0739

# Pra deixar seu di você troca a bateria, coloca turbi

**Se você acha que regular a Bomba Injetora sai caro, compare com os outros custos que você tem. E pode ter.**

A Bomba Injetora faz a distribuição do combustível que vai para a câmara, no momento certo e na quantidade adequada para uma perfeita queima. Ela funciona como um verdadeiro coração do motor do seu diesel, sendo responsável pelo seu desempenho, economia e durabilidade.

Por isso, é um equipamento que precisa estar sempre em perfeita ordem, para que você não tenha prejuízos com atrasos ou paradas imprevistas na estrada.

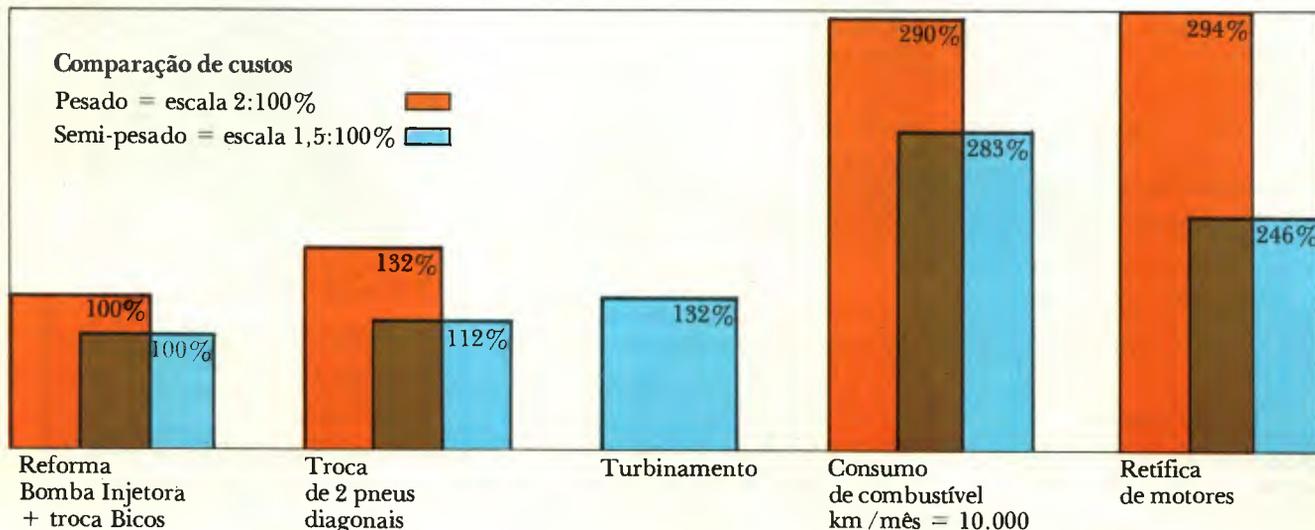
O custo de uma boa regulagem não é tão grande quanto você imagina. Veja uma comparação com outros custos do seu diesel:

**Uma boa regulagem é tão importante que só deve ser feita por quem entende de diesel.**

É a Bosch quem fabrica a Bomba Injetora do seu diesel. Então, só especialistas treinados na própria Bosch são capazes de realizar uma perfeita regulagem de todo o sistema, para que ele mantenha toda a sua qualidade.

Vá ao Serviço Autorizado Bosch. Você ainda pode ter certeza que o seu diesel vai ser tratado com ferramental apropriado, para o mais preciso diagnóstico. E que as peças de reposição serão sempre originais Bosch, ou seja: as únicas especificadas dentro de normas para apresentarem um elevado desempenho no seu diesel.

Além disso, você terá uma garantia de 6 meses ou 10.000 km, válida em todo o território nacional.



Fonte: revistas "Transporte Moderno" e "Caminhoneiro".

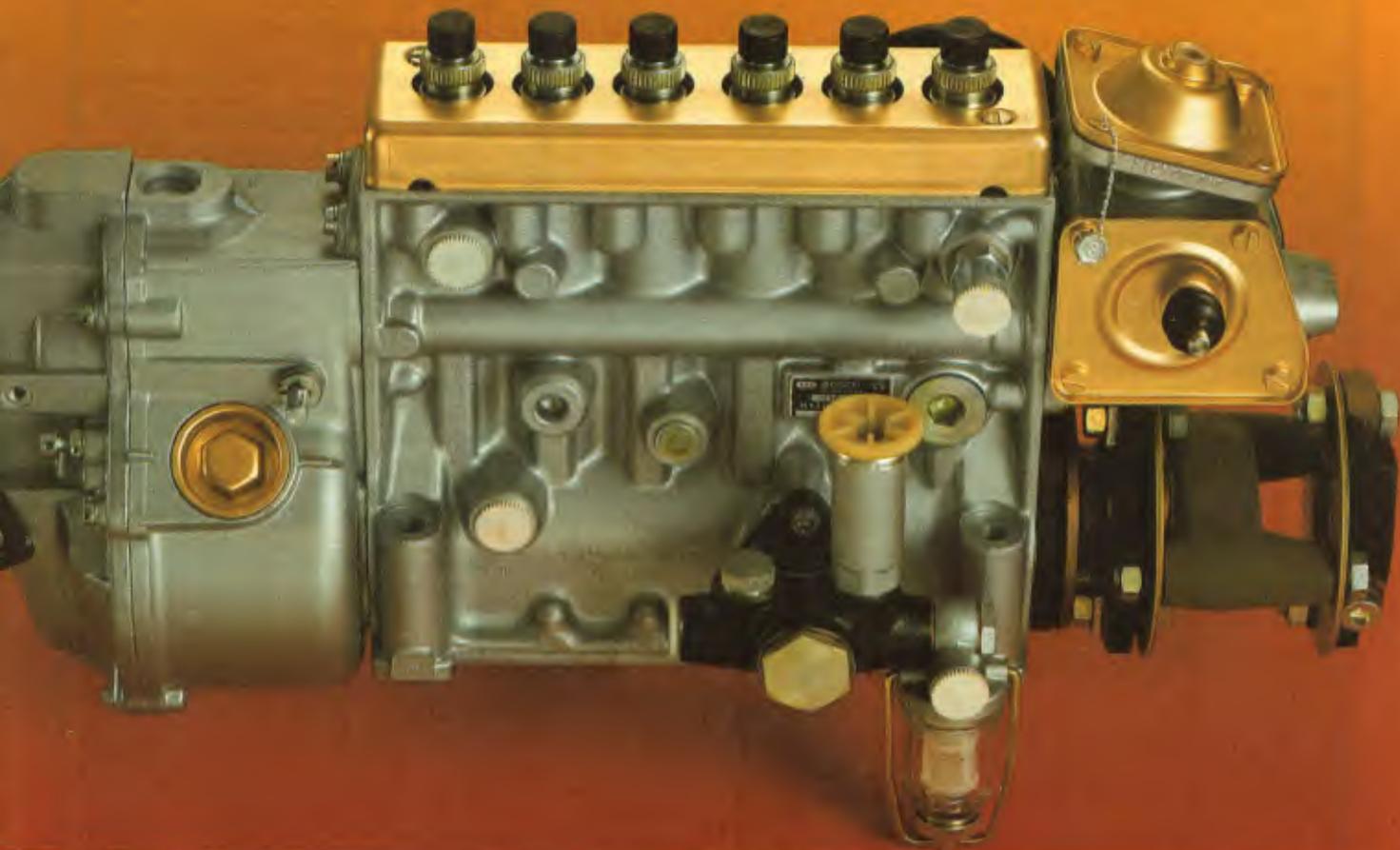
# E na Bomba,



**BOSCH**

Só Bosch pode substituir Bosch.

**esel em ordem,  
os pneus,  
na, abastece, licencia.**



**não vai nada?**

Rede Nacional de Serviços  
Autorizados Bosch.



www.bosch.com.br

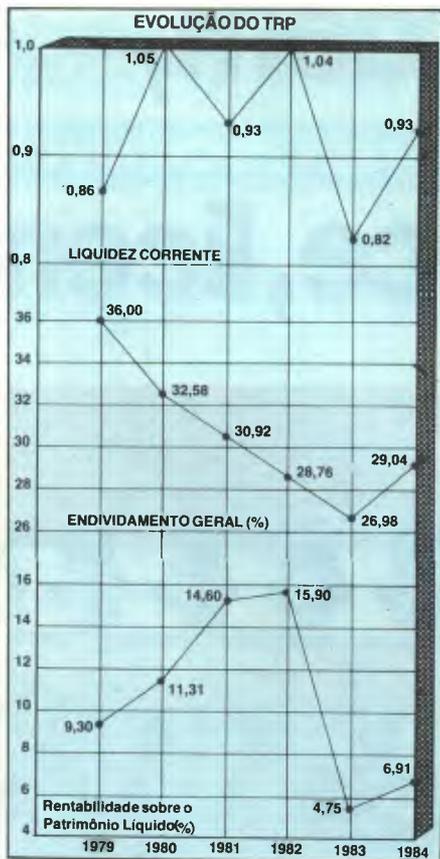
da nossa receita. Mas, isto não quer dizer que, amanhã, vamos transportar mobílias ou automóveis no bagageiro", conclui.

Para Ítalo Breda, o mercado de encomendas não interessa, pois suas linhas regulares servem o litoral, onde não existem atividades industriais ou comerciais. "Quando vi o último ônibus lançado pela Caio, comentei que não necessitava daquele espaço todo para a carga, pois, para mim, não há utilização, não dá para fazer dormitório", comenta o empresário.

#### "A saída é a carga"

O sócio gerente da Itamarati, vigésima colocada no ranking do TRP, Afonso Oger, contesta as declarações de Breda, assinalando que uma das saídas encontradas por sua empresa, para aumentar as receitas, foi o "sensível aumento no volume de cargas", no último ano. Segundo o empresário, "se não é possível expandir a área de passageiros, a saída é investir na carga". Para Abílio Gontijo Júnior, "foram os ônibus que agilizaram este tipo de transporte", referindo-se às encomendas, uma boa fatia da receita da empresa. Porém, enfatiza, "melhor seria se o DNER proibisse o transporte de encomendas e tivéssemos de volta este adicional de 4% nas tarifas de passageiros".

A exemplo de outras empresas mineiras, a Viação Presidente está em plena ofensiva em torno do despacho de pequenas encomendas. "Servindo



cerca de cinquenta cidades em Minas e São Paulo, temos uma infra-estrutura montada para atender tranqüilamente a demanda, agilizando esse serviço e aumentando a receita operacional", diz Paulo Humberto Gonçalves, gerente da empresa.

## A Cometa tem uma visão pouco otimista do futuro do setor

Segundo maior transportadora do país e primeira de São Paulo, a Cometa tem uma visão pouco otimista sobre o futuro da atividade. "O crescimento de 10% ao ano, terminou em 1977", diz o diretor Arthur Mascioli. "A partir daí, o setor está encolhendo."

Por causa disso, a Cometa está saindo do transporte urbano e tem limitado seu raio de ação, no rodoviário, a 500 km. Para uma empresa que não aposta no crescimento, resta a arma da racionalização dos custos. Mas, mesmo isso tem limite. "Já atingimos tal limite por volta de 1980", diz Mascioli. "Agora, tudo o que fizemos só pode deteriorar a qualidade do serviço."

Mesmo com o custo reduzido ao mínimo, há muito, a empresa está operando sem rentabilidade operacional (na verdade, com prejuízo). "A única coisa que cresceu (580%) foi o resultado não operacional", continua Mascioli. "Só estamos sobrevivendo graças a uma política conservadora, de reinvestir todos os lucros".

Aparentemente, Mascioli estaria se mirando no exemplo da Greyhound americana, que acaba de fazer grandes cortes em suas rotas e dispensar 30% de sua equipe administrativa. Nos EUA, o baixo preço do avião não permite à

### AS MAIORES EM RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Empresa	(%)
01 Transportes Grande Rio S/A	98,01
02 Viação Casquel S/A	37,76
03 Irmãos Paula Joca S/A - Transp. e Turismo	28,36
04 Expresso São Luiz Ltda	26,93
05 Transportadora Sempre Viva Ltda	26,70
06 Viação Jóia Ltda	21,69
07 Cattani S/A - Transp. e Turismo	21,46
08 Expresso São Jorge Ltda	20,94
09 Viação Garcia Ltda	20,59
10 Empresa de Transportes Andorinha S/A	20,53

### AS MAIORES EM RENTABILIDADE SOBRE RECEITA LÍQUIDA

Empresa	(%)
01 Viação Casquel S.A.	44,89
02 Viação Águia Branca S.A.	41,05
03 Irmãos Paula Joca S.A. - Transp. e Tur.	31,36
04 Viação Garcia Ltda.	26,00
05 Empresa de Transportes Andorinha S.A.	25,32
06 Viação Presidente Ltda.	22,34
07 Viação Jóia Ltda.	20,35
08 Viação Nordeste Ltda.	18,71
09 Empresa Gontijo de Transportes Ltda.	17,92
10 Guerino Seiscento Transportes Ltda.	17,84

### AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Empresa	(Cr\$ milhões)
01 Viação Itapemirim S.A.	126 230,7
02 Viação Cometa S.A.	66 007,7
03 Viação Águia Branca S.A.	54 144,0
04 Viação Garcia Ltda.	46 408,2
05 Auto Viação 1001 S.A.	43 200,0
06 Cia. São Geraldo de Viação	40 117,0
07 Empresa de Transportes Andorinha S.A.	35 972,6
08 Empresa Gontijo de Transportes Ltda.	33 673,5
09 Transbrasiliana - Transp. e Tur. Ltda.	28 319,0
10 Empresa de Ônibus N.S. da Penha S.A.	25 633,0

### AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ

Empresa	
01 Impala Auto-Ônibus S.A.	3,44
02 Transportes e Turismo Eroles S.A.	2,42
03 Expresso Azul de Transporte S.A.	2,31
04 Viação Cometa S.A.	2,09
05 Rápido Ribeirão Preto S.A.	1,96
06 Breda Transportes e Turismo S.A.	1,78
07 Expresso Itamarati Ltda.	1,78
08 Empresa de Auto Ônibus Santa Rita Ltda.	1,78
09 Santamaria Transportes Rodoviários Ltda.	1,78
10 Viação Pássaro Verde Ltda.	1,73

empresa aproveitar mais do que 34 milhões por ano da sua capacidade de 64 milhões de passageiros. Por isso, não teve outro remédio senão "enxugar" seus 127 terminais, ligados por 90 mil milhas (14 mil, locais) e despedir 1 500 pessoas para livrar-se de persistentes prejuízos.

No entanto, o próprio Mascioli admite que 1985 já começa com algum crescimento e que o avião, no Brasil, ainda é extremamente caro.

Já a Breda Turismo, também de São Paulo, originalmente, uma empresa de linhas regulares, preferiu avançar no fretamento e turismo para complementar a renda das suas linhas regulares. "Hoje, tiramos 80% da nossa receita bruta do fretamento", diz o diretor Ítalo Breda. "Na linha regular, o aproveitamento do carro é maior (duas, três viagens por dia), enquanto no fretamento, não faz mais que uma viagem diária.

Mas, a disparidade de utilização dos veículos nos dias úteis e nos fins de semana chega a ser descomunal. "Nos feriados prolongados, algumas linhas do litoral absorvem até quatrocentos ônibus. Nos dias de semana, não passam de trinta", diz Breda.

A empresa vem experimentando excelente crescimento (na faixa dos 15%) este ano. No primeiro semestre, comprou cerca de quarenta ônibus (frota total de 930), sem vender os velhos.

#### Andorinha lucra

Outra empresa bem situada no ranking, a Andorinha, oitava colocada (era a nona, em 1983), ostenta excelente desempenho (veja tabelas). Antero Moreira França, diretor gerente geral da empresa, atribui a boa rentabilidade à decisão dos acionistas de criarem um Conselho de Administração, exclusivamente para ditar as normas a serem seguidas. "Se, antes, os próprios donos administravam a companhia, agora isso cabe à Diretoria Exe-



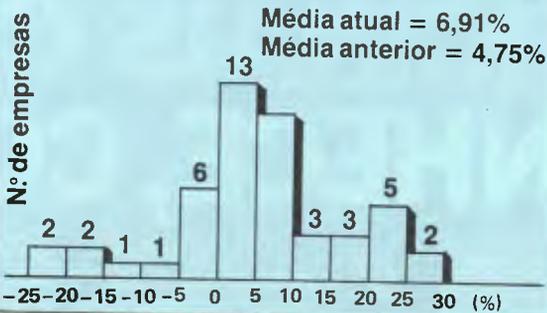
Oger: fugindo das dívidas bancárias

cutiva", explica. Com isso, inúmeros planos antes engavetados, foram postos em prática.

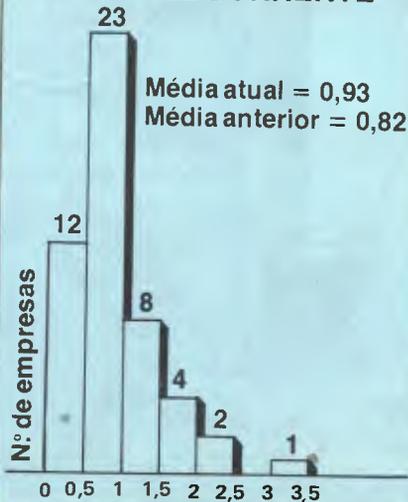
Moreira França destaca, por exemplo, a implantação de operação férias. Nesse período três funcionários da administração são deslocados para trabalharem nos terminais com o objetivo de levantarem, junto ao usuário, todas as suas reivindicações ou sugestões, para aperfeiçoar o serviço.

A melhoria dos pontos de apoio foi, também, ressaltada pelo diretor. São oito novos pontos de apoio, construídos em 1984, que permitiram a Ando-

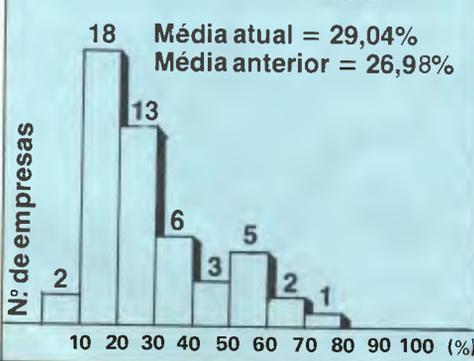
### O DESEMPENHO DO TRP RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO



### LIQUIDEZ CORRENTE



### ENDIVIDAMENTO GERAL



## Nova Ebert Super

Em 2 minutos esta máquina monta e desmonta um pneu sem deixar marcas

2 ANOS DE GARANTIA



A máquina Ebert Super 1001/0001 é a mais revolucionária máquina de montar, desmontar e abrir pneus. Sistema hidráulico perfeito, comandada por pedais, fácil de operar e não dá problemas de mecânica. Por tudo isso, já conquistou a preferência de mais de 3 mil empresas no Brasil e no exterior. Mas nem por isso deixamos de aperfeiçoá-la. A nova Ebert Super está melhor ainda com o novo motor de 4 CV: mais pressão na válvula de segurança; braços mais reforçados que lhe proporcionam maior rapidez e segurança no trabalho. Peça uma relação das empresas que preferiram a EBERT SUPER e certifique-se.



#### CAMINHÕES E AUTOMÓVEIS

Rodovia Federal BR 116, nº 3104 e 3116 - End. Tel. "ADEBERT", Fone (0512) 95.1954 e 95.2458 - C. Postal 32 CEP 93.300 NOVO HAMBURGO-RS  
TELEX (051) 5073 MQEB

## CAPANEMA VDO COM LOJA NOVA EM CURITIBA



Assistência técnica com venda de peças, discos, cabos, redutores e velocímetros.

#### CAPANEMA MEDIDORES E INSTRUMENTOS LTDA.

Rod. BR 116 - Km 97, nº 9790 - Capanema - Telefones: (041) 264-1476 e 264-7173 - Curitiba - Pr.

rinha passar a contar com um total de vinte terminais.

O gerente geral da Andorinha faz questão de ressaltar a implantação de vinte novas agências de passagens, fora dos balcões das rodoviárias.

Além desses fatores, podem ser relacionados, ainda, a inauguração de novas garagens em Maringá, Cuiabá, Rio de Janeiro, Coxim, Loanda e Bataguáçu. Construídas com a finalidade de dar maior agilidade à manutenção da frota de 520 ônibus, elas já permitiram, entre outras coisas, fazer um acompanhamento preventivo da frota, que antes não ocorria.

A empresa adquiriu, em 1984, cerca de oitenta novos ônibus, 20% menos que em outros anos. Esse decréscimo, ainda que considerando o aumento verificado no número de passageiros transportados (passou de 5 360 mil para 5 830 mil), de um ano para o outro, não chegou a afetar, contudo, a quantidade de bancos ofertados. No entender do gerente geral, graças à ampliação do número de lugares nos ônibus atuais.

#### Custos altos

Já o Expresso Itamarati, de São José do Rio Preto, não tem motivos para comemorar. Sua rentabilidade caiu bastante no ano de 1984 em relação a



França: boa rentabilidade justificada pela criação do Conselho de Administração

1983 (veja tabelas). Afonso Oger, sócio gerente da empresa atribui a queda ao aumento dos custos, que saltaram de 85,5% da receita de 1983 para 90% em 1984.

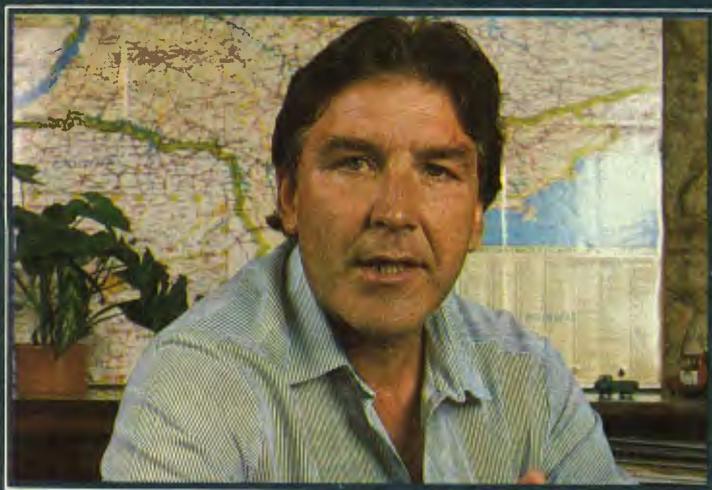
Embora os reajustes obtidos pela empresa tenham chegado a 219%, Oger queixa-se da defasagem entre os aumentos dos insumos e sua incorporação à tarifa. Foi por isso que a Itamarati preferiu evitar os financiamentos

bancários. "Hoje, só compramos ônibus à vista", receita seu gerente.

Dos 28 ônibus adquiridos em 1984, só 20% utilizaram o leasing. O resto foi mesmo *cash*. Mesmo assim, conseguiu manter seu percentual de renovação nos 13% de 1983.

Uma saída foi atacar nas encomendas. "Já que não podemos expandir o setor de passageiros, o negócio é investir na carga", sentencia Oger.

# PEÇAS ORIGINAIS CLARK. QUÊM CONHECE, CONFIA.



— Eu só confio no que é original.  
Na manutenção da minha frota eu só uso peças Clark e nunca tive problemas.

Na manutenção, os bons frotistas sabem que só devem usar peças originais Clark. Afinal, são peças fabricadas com a mais avançada tecnologia do mundo.

A prova disso está no fato das transmissões Clark serem exportadas para equipar veículos e máquinas de vários países, inclusive Estados Unidos.

A Clark pesquisou muito para que as pessoas pudessem utilizar a sua tecnologia sem nunca terem que se preocupar com ela.

# CLARK

**Equipamentos  
Clark Ltda.**

TRANSMISSÕES, EIXOS E COMPONENTES



# Receba bem quem porta o Cartão Salvacarga



Quando o caminhoneiro se apresenta na sua empresa portando o CARTÃO SALVACARGA, isso quer dizer que:

- todos os dados pessoais do caminhoneiro estão arquivados no computador da SALVACARGA, em São Paulo;
- o caminhoneiro não tinha qualquer antecedente criminal até a data da emissão do CARTÃO SALVACARGA;
- a SALVACARGA, posteriormente à data da emissão do CARTÃO, não recebeu qualquer informação de ocorrência criminal envolvendo o caminhoneiro. Se tal tivesse ocorrido, o cartão estaria em LISTA DE CANCELAMENTO.

Se a sua empresa tem interesse em receber da SALVACARGA, nos dias 15 e 30 de cada mês, a LISTA DE CARTÕES SALVACARGA cancelados, é só escrever à SALVACARGA pedindo tal listagem. O CARTÃO SALVACARGA só é válido se:

- a) for apresentado dentro do prazo de sua validade
- b) se o número do CARTÃO SALVACARGA não figurar na LISTA DE CARTÕES CANCELADOS.

Receba bem quem porta o CARTÃO SALVACARGA.  
É gente boa.

**SALVACARGA**

SERVIÇOS DE SALVAMENTO DE CARGA S/C LTDA.

Rua Alfredo Pujol, 1112 - Tel. (011) 255-8944 - CEP 02017

Telex (011) 25872 - Bairro de Santana - São Paulo-SP.



Silva diz que São Paulo é exemplo para o Brasil e Ruas comprou 480 ônibus

## URBANO DE PASSAGEIROS

# Mudança das regras preocupa paulistas

Se vingar o projeto em discussão na Câmara Municipal de São Paulo, as linhas ou áreas privativas darão lugar à contratação de ônibus. Isso desestimula o setor

Neste ano de 1985, o sistema de ônibus de São Paulo movimentará 2,05 bilhão de passageiros, cerca de duzentas vezes a população da cidade. Por dia útil — de segunda a sexta-feira, a frota de ônibus transporta 6,5 milhão de passageiros, cerca de 5,5 vezes mais do que o metrô.

São números fantásticos. Tomando-se como base a tarifa de Cr\$ 900, o sistema fatura por ano aproximadamente Cr\$ 2 trilhões, ou seja, Cr\$ 5,48 bilhões por dia corrido.

“Por isso, tudo o que se faz em São Paulo é exemplo para o Brasil”, sublinhou a *Legislação nos Transportes* o advogado Cid Silva, chefe do Departamento Jurídico do Sindicato das Em-

presas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo — Setpesp.

Os contratos que regem a exploração do transporte coletivo de ônibus em São Paulo terminam em fevereiro de 1986. Hoje, 23 empresas ou consórcios de empresas particulares atuam na cidade, transportando 70% dos passageiros. Uma nova legislação está na Câmara Municipal de São Paulo. O projeto estabelece, em linhas gerais, número certo de ônibus por empresa contratada (mínimo de cinquenta e máximo de trezentos) e não mais linhas ou áreas delimitadas.

A Companhia Municipal de Transportes Coletivos (CMTC) empresa da Prefeitura Municipal de São Paulo,

além de contratar e fiscalizar, as empresas particulares, tem uma frota de 3 mil ônibus, uma das maiores do mundo. Ele transportará neste ano 612 milhões de passageiros, 10,5% a mais que os 554 milhões de 1984.

E é em cima da nova legislação que a CMTC pretende aumentar sua área de ação. No final de 1986, ela quer ter uma frota de 4 mil ônibus e transportar 800 milhões de passageiros, 30,7% mais do que em 1985 ou 44,4% mais do que movimentou no ano de 1984.

Os opositores da CMTC apresentam números do presente. “Análise dos balanços da empresa no período 1980 a 1984 mostram que a sustentação dessa companhia tem custado, através dos últimos cinco anos, de 1 a 2,5 vezes mais do que as empresas privadas, que operam exclusivamente à base da tarifa paga pelos passageiros que transportam”, diz o vereador paulistano Jamil Achoa, defensor das empresas particulares.

Em 1983, para uma receita operacional de Cr\$ 43,6 bilhões, a CMTC precisou de uma subvenção, da Prefeitura Municipal de São Paulo, de Cr\$ 32 bilhões. No ano seguinte, faturou Cr\$ 124,7 bilhões e ganhou subvenção de Cr\$ 103 bilhões. Em 1985, a previsão é de uma receita de Cr\$ 520 bilhões e outro tanto de subsídio. O fato é que a CMTC transporta um passageiro pelo custo de dois. E uma frase tornou-se célebre sobre a empresa para refletir o paradoxo: “Quanto mais transporta, mais a CMTC aumenta seu prejuízo”.

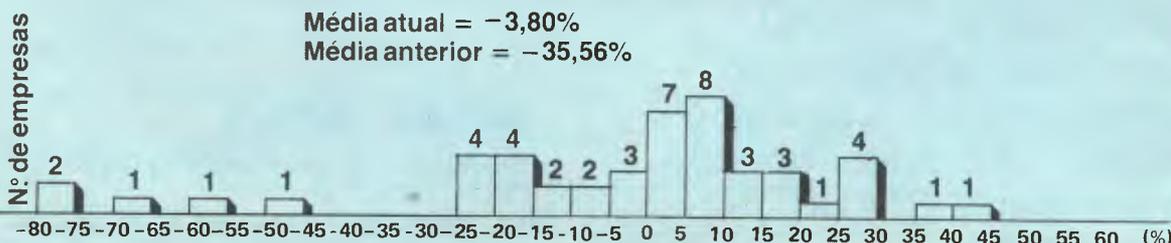
### Custos atípicos

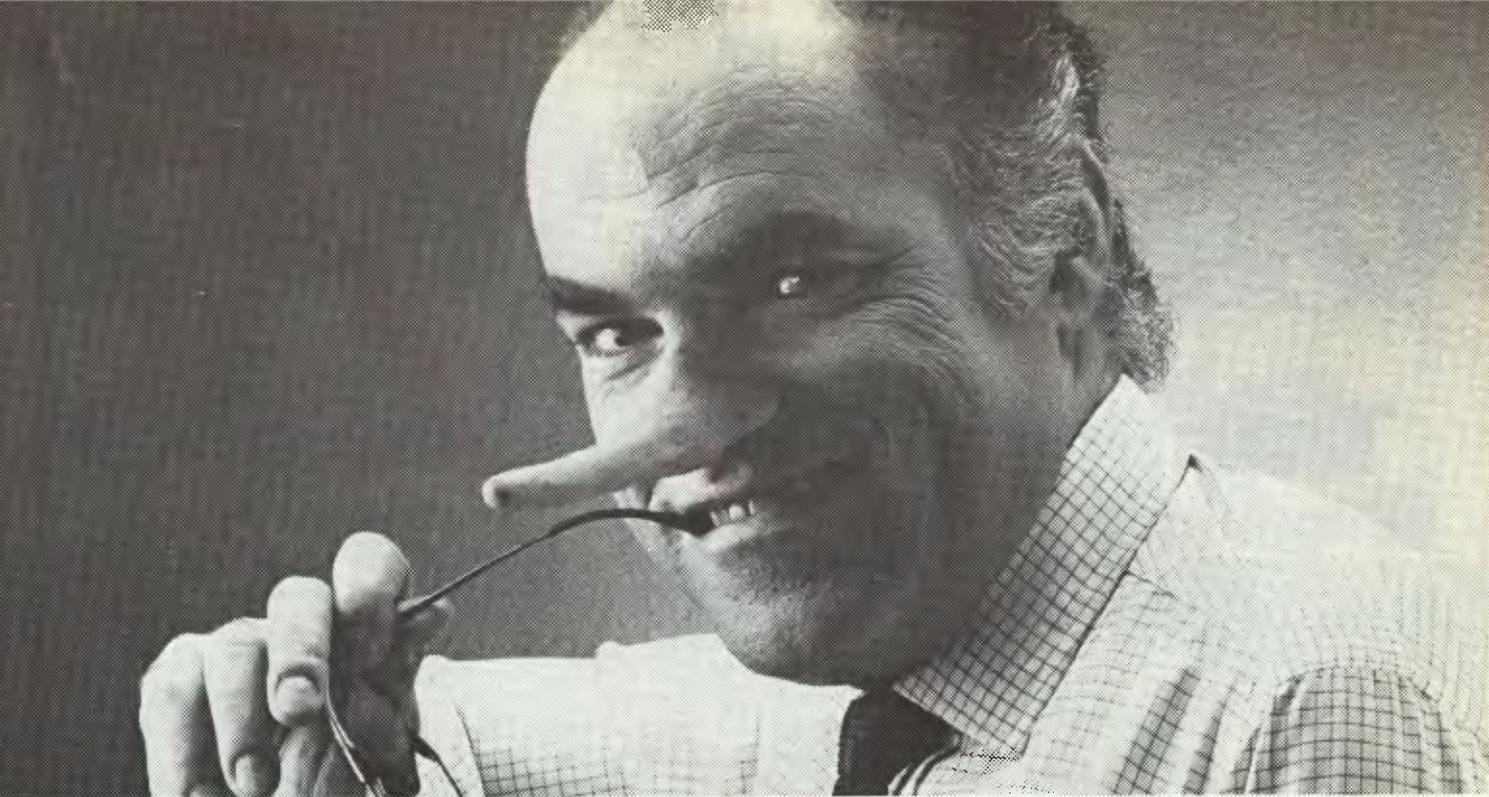
A CMTC tem sua defesa. Segundo ela, sua função não é só operar, mas também gerenciar o sistema coletivo de ônibus. A empresa pública relaciona os custos atípicos:

- Operação de linhas deficitárias, 7%;
- Complementação de salário a aposentados, 5%;
- Horas extras incorporadas ao salário por força de legislação, 2,5%;
- Diferença de salários (paga a mais) em relação às empresas particulares, 7,5%;

### O DESEMPENHO DO TUP

#### RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO





# TEM VEÍCULOS QUE SÓ CONTAM VANTAGENS. OUTROS MOSTRAM O IVC.

Somente no ano passado, 80% de toda a verba aplicada nos veículos de mídia impressa foi destinada a veículos filiados ao IVC.

Por que esta preferência?

A explicação começa há quase setenta anos atrás.

Em 1914, já preocupados com a aferição da circulação de seus veículos, os americanos fundaram o ABC - Audit Bureau of Circulation.

Em 1961, seguindo os moldes do ABC, publicitários, anunciantes e editores brasileiros fundaram o IVC - Instituto Verificador de Circulação.

O IVC verifica a circulação dos veículos de mídia

impressa da seguinte forma:

Ele audita a parte industrial, desde a diferença entre as quantidades iniciais de papel e o saldo de estoque até a venda do encalhe e do resíduo de papel.

Levanta mapas de distribuição por bancas, zonas da cidade, capital e interior.

E chega até a

confirmar nomes e endereços que constam do mailing de assinantes de um veículo.

O resultado disso é publicado em relatórios detalhados mensais, trimestrais e semestrais.

Para você ter uma idéia, em 1983, o IVC forneceu 709 relatórios e informações juradas a cada um de seus filiados.

Baseados nestas informações, editores podem medir o grau de penetração de seus veículos nas diferentes regiões e corrigir distorções, se for o caso.

Baseados também, nestas informações, as agências de

propaganda podem fazer planos de mídia ancorados em dados reais do número de leitores e, conseqüentemente, aplicar a verba dos anunciantes com maior eficácia.

Não estamos dizendo para você desconfiar de um veículo não filiado ao IVC.

Dizemos apenas para você confiar mais nos veículos que são filiados.



INSTITUTO VERIFICADOR DE CIRCULAÇÃO  
Rio: Rua Leandro Martins, 10 - 10º and. - Cep 20080.  
Tel.: 263-7691.  
São Paulo: Pça. da República, 270 - 9º and. Cj. 904 - Cep 01045.  
Tel.: 255-4698.

Eu gostaria de receber, inteiramente grátis, o folheto com maiores informações sobre o IVC.

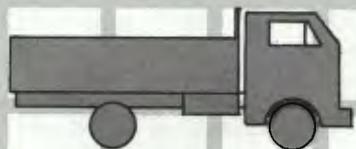
Nome: .....

End.: .....

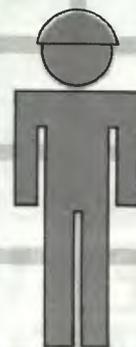
Nº ..... CEP: .....

Cidade: ..... Est.: .....

Envie este cupom para Rua Leandro Martins, 10  
10º andar - CEP 20080 - Rio de Janeiro - RJ.



# Transporte e mão de obra especializados.



**Mais de 2.000 veículos e 5.000 empregados à disposição de sua empresa.**

A TRANSBRAÇAL atende indústrias, escritórios, bancos e órgãos públicos, com os mais variados tipos de veículos e mão-de-obra selecionada.

Com os nossos veículos você monta sua frota com exclusividade, programando de acordo com suas necessidades. Temos automóveis, caminhões para transporte de cargas, ambulâncias, tratores etc. Tudo sem despesas de manutenção e com motoristas, ajudantes e combustível opcionais.

Fornecemos mão-de-obra especializada e não especializada, destacadas pela pontualidade, assiduidade e impecável apresentação. Fazemos limpeza e conservação de sua empresa com equipamentos ultra-modernos e técnicos competentes, tratando da higienização, desinfecção e coleta de lixo. Conte com a TRANSBRAÇAL, apoio total à sua empresa.



End.: Rua Visconde de Inhaúma, 878 - 2º andar - Tel.: 442.3499 (PABX) - C.Postal 73  
Telex (011) 44175 - São Caetano do Sul - SP - Atendemos em todo Brasil

- Instalação de abrigo, ponto de ônibus e fiscalização das empresas contratadas, 1,5%;
- Administração, confecção de passes, confecção de abrigos, 1%;
- Amortização de implantação de terminais, 9%.

#### As saídas

Na esteira da nova legislação do transporte coletivo sob a apreciação da Câmara dos Vereadores de São Paulo, a CMTC tem delineados alguns pontos que julga a deixarão menos dependente das subvenções municipais. Seu objetivo para 1988, por exemplo, é transportar 50% dos passageiros da cidade.

Dentro desse objetivo, outro que se insere é transportar mais com redução de custos. Para isso, prepara-se para operar basicamente em linhas-tronco com ônibus de maior porte (trolebus, Padron e articulados) que apresentam uma capacidade nominal pelo menos 1/3 maior do que os ônibus convencionais.

Atualmente, a frota de ônibus da empresa é formada por 80% de ônibus de pequeno porte (convencional) e 20% de grande porte. O objetivo é inverter essa situação.

Para que essa inversão se torne um fato, a CMTC vem comprando grandes lotes de Padron e trolebus. No último 22 de agosto, a Prefeitura de São Pau-

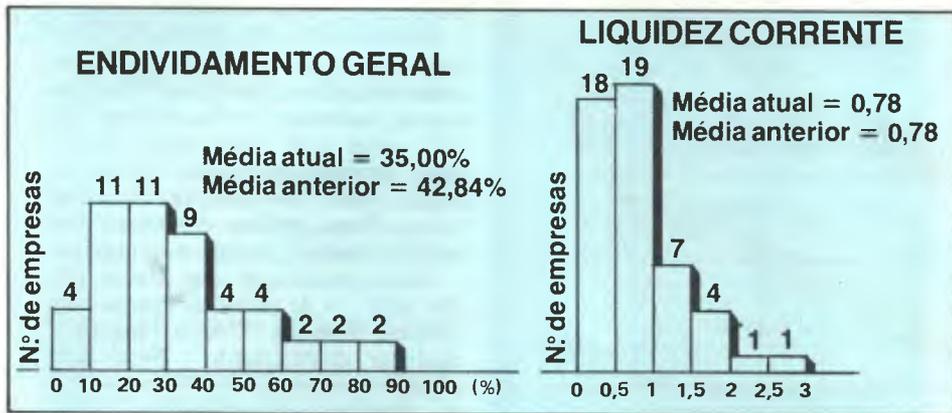
lo assinou com a Scania e Volvo a compra de 350 Padron — 210 unidades fabricadas pela Scania e 140 pela Volvo. A aquisição, financiada 70% pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (30% com recursos municipais) envolveu um investimento superior a Cr\$ 120 bilhões. A maioria dos 350 ônibus será entregue ainda em 1985.

E neste mês de setembro, a CMTC vai contratar a construção de 78 trolebus de dois eixos, a um custo unitário de Cr\$ 700 milhões e investimento total de Cr\$ 55 bilhões. Estes trolebus vão operar a partir de maio de 1986 no corredor exclusivo de ônibus elétrico da avenida Santo Amaro e Nove de Julho.

Além de operar ônibus de maior porte nas linhas-tronco (ficando a alimentação destes troncos para ônibus convencionais, com as empresas particulares), a CMTC está propondo a criação de uma fundação que absorva os ônus da complementação salarial (equiparação com os funcionários da ativa), assumidos pela operadora. Hoje, 11% da folha de pagamento total da empresa é canalizado para pagamentos de complementação de aposentadoria.

#### Arrojo e prudência

O avanço da CMTC certamente, inibe as empresas particulares. Mas, além



## Depois de muito custo, a Transcol descobriu qual bateria custa menos.

"Numa empresa de transportes, a durabilidade das baterias é fundamental. E se cada ônibus da Transcol roda, em média, 75.000 km por ano — muitas vezes em estradas de terra — você pode imaginar os problemas de manutenção nos 161 veículos de nossa frota. Com o tempo, a gente aprendeu que o custo inicial é o de menos, pois, no final, o que vale é a vida útil das baterias.

No caso da Caterpillar, além da garantia de 36 meses, ganhamos força de partida muito maior e uma incrível capacidade de reserva.

Com custo final 75,5% inferior ao das baterias reconcondicionadas. Foi aí que adquirimos 100 baterias Caterpillar e abandonamos definitivamente o recurso do recondicionamento. Quer saber a moral da história? Qualidade não tem preço, desde que seja comprovada para assegurar um custo final compensador."

ECONOMISTA FERNANDO GOMES CUNHA  
TRANSCOL - TRANSP. COLET.  
UBERLÂNDIA LTDA.



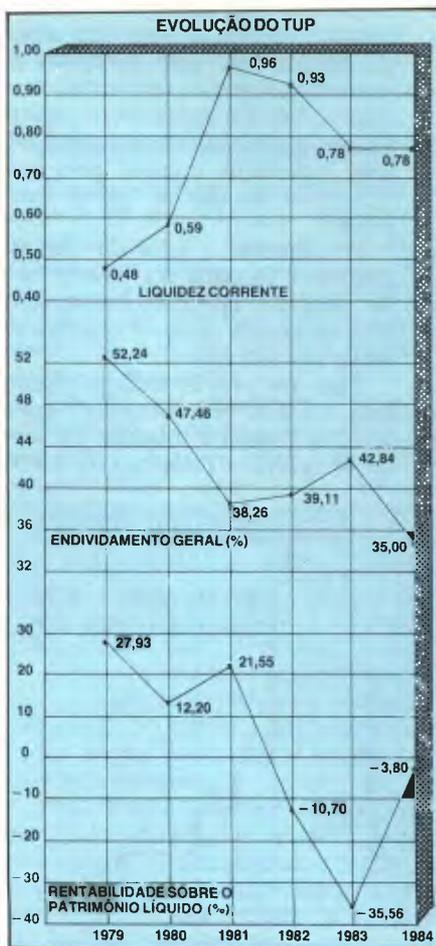
dessa clara ameaça, em São Paulo, o setor a nível nacional, já vem definhando de há muito, o que inibe ainda mais os investimentos. Uma análise dos balanços das transportadoras urbanas de passageiros, por exemplo, mostra que a liquidez corrente, se em 1984 atingiu 0,78 (para cada cruzeiro devido as empresas dispunham de Cr\$ 0,78). Se isso representa reação em relação ao nível apresentado em 1979 (0,48) ainda está aquém do índice, já sofrível, de 1981 (0,96).

A rentabilidade sobre o patrimônio do setor, embora menos pior do que todo o período 1979-83, ainda continua negativa - atingiu menos 3,80% no ano passado.

O quadro não estimula a necessária renovação da frota. Os níveis continuam sofríveis - a indústria de carroçarias está operando hoje com a metade da produção registrada no início da década de 80. Ainda assim, um ou outro empresário, arrojado, resolve investir.

José Ruas Vaz, que dirige o grupo Ruas, com oito empresas urbanas em São Paulo e uma frota de 2 500 veículos, está comprando, em 1985, 480 novos veículos, um investimento de cerca de Cr\$ 100 bilhões, com 80% de financiamento do BNDES. "Se a gente não renovar a frota, nosso capital fica reduzido a um monte de ferro velho", soeitra o empresário.

Na verdade, a filosofia de Ruas é mais ou menos "quem está na chuva tem que se molhar". Seu pragmatismo é escorado por uma definição, quase nem sempre compartilhada por seus



parceiros de ramo: "Transporte é uma necessidade básica. Haverá sempre procura pelo serviço", costuma raciocinar.

Evidentemente, para quem tem 2 500 ônibus, raciocinar com pessimismo é difícil, até porque há um grande

patrimônio em jogo. As empresas, dirigidas pelo empresário, na nova sistemática de operação do corredor Santo Amaro, Zona Sul de São Paulo, perderão a receita de trezentos ônibus convencionais, que darão lugar aos operados pela CMTC.

A perda desta receita, vista sem contrapartida, parece desastrosa. Na nova sistemática do transporte urbano de São Paulo, porém, as empresas particulares como as dirigidas por Ruas, farão o trabalho de alimentação das linhas-tronco. Os ônibus, certamente, rodarão menos. Mas, também, terão menos desgaste.

Em paralelo ao arrojado de Ruas, Mauro Herskowitz, diretor da Viação Bandeirante, disparadamente (214,1%) a melhor rentabilidade sobre o patrimônio do setor e 33ª empresa em receita operacional líquida de 1984, prefere a prudência: "A Bandeirante tem 175 carros com idade média de sete anos. Estamos renovando sistematicamente, mas não comprando carros novos. Nossa política é renovar com veículos usados", define o empresário.

Outra política de que Mauro não abre mão é a de trabalhar apenas com recursos próprios. "Nossa filosofia é caminhar gradualmente". Neste ano, a Bandeirante renovou 20% da sua frota. "Estamos comprando os ônibus usados basicamente no Rio de Janeiro".

O diretor da Viação Bandeirante - o grupo também opera, em São Paulo, a Viação Santa Cecília, com frota de 98 ônibus - reconhece que, "após maio deste ano, com a tarifa elevada

AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Empresa	(Cr\$ milhões)	
01	CMTC - Cia. Municipal de Transp Col	99 129,6
02	Viação Verdun S.A.	13 219,9
03	Soc de Transp. Col de Brasília Ltda.	12 591,4
04	Expresso Pégaso Ltda.	12 546,6
05	Companhia Carris Porto-Alegrense	11 625,9
06	Real Auto Ônibus S.A.	11 461,5
07	Expresso Vera Cruz Ltda.	10 783,2
08	Auto Viação Jabour Ltda.	9 904,3
09	Viação Rubanil Ltda.	9 458,2
10	Auto Viação Alpha S.A.	9 210,8

AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ		
Empresa		
01	Viação Jacareí Ltda.	2,57
02	Companhia Tróleibus Araraquara	2,49
03	Auto Viação Jabour Ltda.	1,92
04	Viação Redentor S.A.	1,90
05	Viação Santa Edwiges Ltda.	1,85
06	Viação Santa Sofia Ltda.	1,58
07	Transportes Coletivos Ijuicense S.A.	1,38
08	Cia. Campineira de Transp Coletivos CCTC	1,36
09	Viação Amigos Leopoldinenses S.A.	1,33
10	Soc de Transps. Col de Brasília Ltda.	1,30

AS MAIORES EM RENTABILIDADE SOBRE PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Empresa	(%)	
01	Viação Bandeirante Ltda.	214,10
02	Coletivos Santa Mônica Ltda.	43,18
03	Transportes América Ltda.	35,53
04	Expresso Pégaso Ltda.	28,35
05	Mencil - Menezes & Cia. Ltda.	25,95
06	Rio Ita Ltda.	25,89
07	Viação Santa Edwiges Ltda.	25,81
08	Cia. Santista de Transportes Coletivos	23,91
09	Real Auto Ônibus S.A.	17,74
10	Transporte Coletivo Cidade Canção Ltda.	17,20

AS MAIORES EM RENTABILIDADE SOBRE RECEITA LÍQUIDA		
Empresa	(%)	
01	Expresso Pégaso Ltda.	47,97
02	Coletivos Santa Mônica Ltda.	30,85
03	Viação Santa Edwiges Ltda.	29,26
04	Transportes América Ltda.	20,33
05	Auto Viação Alpha S.A.	15,18
06	Viação Verdun S.A.	13,32
07	Real Auto Ônibus S.A.	12,28
08	Transporte Coletivo Cidade Canção Ltda.	12,05
09	Rio Ita Ltda.	11,76
10	Expresso Vera Cruz Ltda.	11,55

de Cr\$ 500 para Cr\$ 900, "nossos resultados passaram a ficar mais equilibrados". Mauro, porém, diz que a "defasagem da tarifa ainda está em torno de 10 a 15%".

Uma renovação de frota que implicasse em assumir um financiamento da linha Finame, do BNDES, não atrai o empresário: "O que adianta? No começo, com a carência, é bom. E depois, na hora de pagar?", pergunta, para resumir: "Na nossa atividade, ônibus novo não dá para comprar. A tarifa não remunera. O jeito, então, é vender o carro mais velho e comprar um usado mais novo", conclui.

## No Rio, enquanto os particulares hesitam, a CTC vai avançando

Apesar da recuperação econômico-financeira das empresas de transporte urbano de passageiros do Rio de Janeiro em 1984, o presidente do Sindicato da classe, Resiere Pavanelli, acha que "a falta de confiança do empresariado nas diretrizes do governo estadual, e a instabilidade política causada pela campanha eleitoral para a prefeitura do município" estão afetando negativamente as empresas.

Segundo o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do município do Rio de Janeiro, dos 650 ônibus que deveriam ser adquiridos em 1985 para que manter a idade média de 2,5 anos, menos de cem ônibus haviam sido adquiridos até o último mês de agosto. A frota do Rio de Janeiro é de 6 mil ônibus, transportando cerca de 5 milhões de passageiros/dia, e está 70% em mãos de particulares.

"Este é o melhor indicador de que as coisas não vão bem", diz Resiere Pavanelli, ao reafirmar que "a falta de segurança do empresariado pode trazer seqüelas difíceis de recuperar depois". Para ele, esta situação ainda é pior do que "arrocho tarifário e custos desenfreados, com os quais o empresário sempre conviveu".

### Dobrando a frota

Enquanto as particulares vacilam a empresa estatal CTC - Companhia de Transportes Coletivos, avança, apesar de seus prejuízos. De uma frota de seiscentos ônibus, pretende chegar ao final deste ano com 860 e ao final de 1986 com 1 200 veículos, para atender o rápido crescimento da demanda. Só no passado, os passageiros transportados aumentaram 540%, graças a um investimento de Cr\$ 30 bilhões.



O "Padron" CTC, construído na Ciferal

O segredo foi o reencarroçamento (pela Ciferal) de cerca de quatrocentos ônibus que já estavam destinados à sucata - 125 deles ganharam carroçaria Padron. A recuperação custa praticamente a metade do preço de um veículo novo.

Até o final do ano, a CTC receberá mais trezentos ônibus Padron e ainda mais trezentas jardineiras. Desenhado pelo arquiteto Jaime Lerner, esse veículo chegou a transportar 8 mil passageiros/dia, (quando a expectativa era de apenas 4 mil) na orla marítima (Leme a São Conrado).

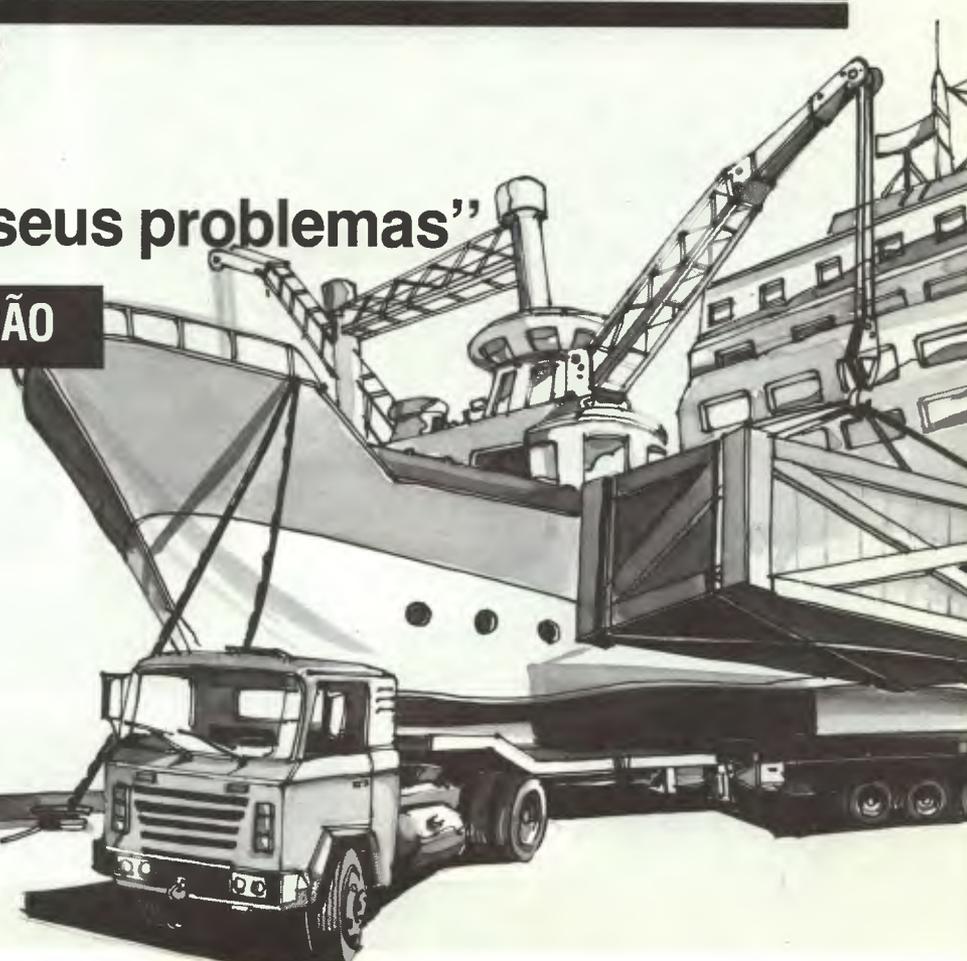
# fassina

## "A solução para seus problemas"

### IMPORTAÇÃO - EXPORTAÇÃO

- Transporte Rodoviário em geral
- Armazéns Gerais
- Terminal de Containers
- Consolidação
- Desconsolidação
- Paletização
- Embalagem
- Embarque

São Paulo: Rua Alberto Willo, 646/8  
Bairro Planalto Paulista - Tel. (011)  
241-7099 - Telex: (011) 30671 FASS BR  
Santos: R. Prof.<sup>a</sup> Maria Neuza Cunha, 35  
Bairro do Saboó - Tel. (0132) 30.3650 -  
Telex (013) 1327 FASS BR





VOLVO



N  
INTER



# Chegou Volvo Intercooler. O faixa preta.

*Enfim o grande campeão entra em cena: Volvo Intercooler, o faixa preta.*

*Por fora, um novo visual: faróis retangulares, novas faixas decorativas, pára-choque preto.*

*Por dentro, o motor com intercooler.*

*Fabricado com a mais avançada tecnologia Volvo.*

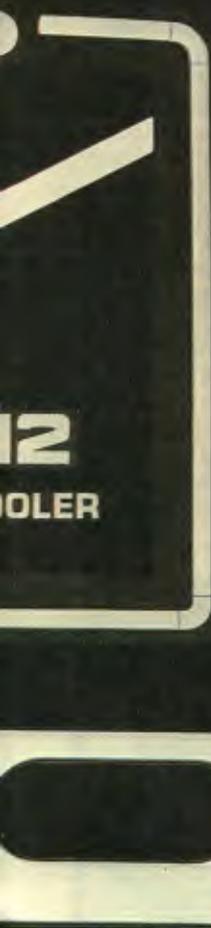
*O resultado é fantástico: mais potência, mais torque. Menor consumo.*

*E muito mais vida útil para o motor.*

*Você ganha em potência, desempenho, economia.*

*Venha conhecer todos os segredos do Faixa Preta.*

*O mestre dos mestres.*



**VOLVO**

Volvo do Brasil - Motores e Veículos S.A.  
Curitiba - Paraná

**Volvo. Qualidade faz a diferença.**



## FRETAMENTO E TURISMO

# Saindo da crise e investindo em frota

O setor conviveu, em 1984, com a retração da demanda e o vermelho em muitos balanços. Este ano, porém, já ensaia a reação, comprando 1 500 ônibus

O transporte por ônibus fretados parece ter ligado sua sorte, definitivamente, ao desempenho dos grandes parques industriais. No ano passado, quando a indústria enfrentava as dificuldades do último ano do governo João Figueiredo, o fretamento esteve às voltas com a iliquidez e, na média, acumulou prejuízo contábil. Por sua vez, a atividade co-irmã do fretamento, o transporte turístico por ônibus, dependente dos mesmos fatores, definiu. Como define um empresário do setor, quanto maior o desemprego, a inflação e o arrocho salarial, menor é o número de pessoas que está disposta a realizar viagens de recreio, a desperdiçar em lazer de "fim-de-semana".

Esse quadro, porém, segundo o depoimento de empresários do segmento, já dá fortes sinais de reversão. A indústria está em ritmo de retomada e, para o segundo semestre deste ano, espera-se que o crescimento do nível de emprego e produção eleve a demanda de novas poltronas nos trajetos residência-trabalho e vice-versa, além de estimular as curtas viagens de passeio aos sábados e domingos.

Foi exatamente deslocando grandes massas de trabalhadores das fábricas para os centros residenciais que o fretamento se consolidou. Nascido na esteira da indústria automobilística, que se instalou na região paulista do ABC no fim da década de 50, a meio cami-

nho entre São Paulo e o litoral, o transporte por fretamento inicialmente supria, apenas, as lacunas das linhas regulares urbanas, e mesmo rodoviárias, insuficientes para transportar os metalúrgicos, diariamente, se deslocavam de São Paulo para as montadoras.

O fretamento foi requisitado pela própria indústria, interessada em manter a pontualidade e horários rigorosos de entrada e saída dos turnos. Em parte, também, oferecia um atrativo adicional ao salário, com a indústria bancando a maior parte do custo do transporte. "Foi em meio a essa conjugação de interesses que surgiu o fretamento", resume o empresário Antônio Carlos Girelli, da Turismo Pato Azul, sediada em Santo André, no ABC paulista.

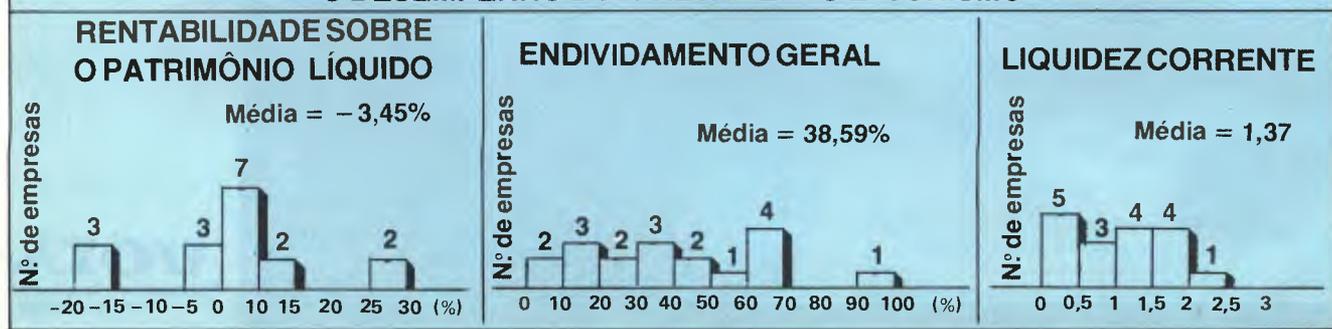
### Frota de 8 mil carros

Na estimativa de Carlos Girelli, com vinte anos de atividade no setor, o fretamento contabiliza uma frota de cerca de 9 mil ônibus, apenas no Estado de São Paulo. Cerca de 2 mil deles trafegam pelo ABC, enquanto os demais servem outras regiões do Estado — Vale do Paraíba, Campinas e Baixada Santista. Invariavelmente, junto aos polos industriais, vocação natural desse segmento de transporte.

Carlos Girelli exhibe os números que tem à mão. O setor oferece de 1,8 a 2 empregos por veículo (ônibus rodoviários e micro-ônibus), entre motoristas, pessoal de manutenção e de escritório. Feitas as contas, o fretamento empregaria, só no Estado de São Paulo, algo em torno de 14 a 16 mil pessoas.

Na ausência de dados institucionais vale a estimativa. Explica-se: o setor é relativamente novo. Seu primeiro sindicato tem apenas seis meses de vida — surgiu no fim do governo Figueiredo, em março deste ano, com o nome de Sinfret, Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento no Estado de São Paulo e tem sede na região do ABC, em Santo André. Carlos Girelli, primeiro presidente do sindicato, vem cadastrando as empresas do setor, não só para recolher o imposto sindical, como também para levantar um perfil completo da atividade, ao menos no Estado.

## O DESEMPENHO DO FRETAMENTO E TURISMO



A região do ABC é um bom termômetro para medir o desempenho do setor. Relata Girelli que as 89 empresas ligadas à Associação de Empresas de Transportes e Turismo do Estado de São Paulo-Assetur, entidade civil paralela ao sindicato, com dez anos de existência, devem reforçar suas frotas, neste ano, com cerca de 1500 ônibus, entre novos e usados. Para tanto, realizarão investimento orçado em Cr\$ 300 bilhões. "O setor mede suas forças em número de veículos", resume o presidente do Sinfret. Quando cai a demanda, a primeira providência das empresas é diminuir a frota. Quando o mercado dá sinais de reaquecimento — como agora, com a criação de novos turnos de trabalho na indústria automobilística —, os empresários saem em busca de veículos, diz o dirigente.



**Girelli: o setor reforça as frotas**

### Vermelho em 1984

Esta é a primeira vez que a equipe de **As Maiores do Transporte** analisa o setor, como segmento diferenciado. Não há, por isso, como comparar os resultados dos balanços de 1984 com os dos anos anteriores. Todavia, os números do ano passado permitem várias reflexões.

A rentabilidade média sobre o patrimônio foi negativa (-2,82%), como no vermelho também esteve a rentabilidade média sobre a receita (-4,21%). Num ano em que predominou a cautela, o afretamento e turismo muito

pulverizado, constituído geralmente por empresas familiares, médias e pequenas, a maioria limitadas, teve de conviver com a retração da demanda e com alto nível de oferta. São circunstâncias que, sabidamente, enfraquecem o desempenho de um setor que não conta com o guarda-chuva, poder público, negociando seus preços diretamente com os compradores do serviço.

Do ângulo da liquidez, o dinheiro andou curto para o setor no ano passado (liquidez média de 1,18). O endividamento, quando comparado à economia em geral, pode ser considerado normal (33,09%). É verdade também

que, em casos isolados, como mostram os balanços, o passivo surpreende, de tão elevado, comprometendo a saúde financeira das empresas. O presidente do Sinfret acredita que, os números de TM (veja gráficos) considerada a média, refletem uma boa dose de ociosidade, que atingiu também o segmento de turismo. Mas isso, sustenta, deve ser atribuído particularmente a determinadas empresas, não ao setor, porque "em meio a dificuldades, comuns a qualquer atividade de risco, há empresas que vão muito bem".

Porém, mesmo levando em conta que os balanços, "nem sempre refletem com exatidão o que realmente acontece nas empresas em virtude da voracidade fiscal", segundo um experimentado empresário do setor, é possível encontrar algumas com desempenho sadio (ver quadro).

Augusto Moré e André Pioli, da Turismo Santo André S.A.-Tursan, informam que cada poltrona dos veículos fretados custa em média (Agosto/85), para a empresa tomadora do serviço, cerca de Cr\$ 2 mil, parcialmente repassados para os usuários. Com isso podemos supor que cada ônibus obtinha uma receita mensal de cerca de Cr\$ 4,8 milhões por linha, considerada a média de quarenta poltronas por veículo e uma viagem diária — residência-trabalho e vice-versa. A locação de um ônibus a várias linhas diárias, para combater a ociosidade e aumentar a receita, exige um esforço de organiza-

### AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Empresa	(Cr\$ milhões)
01. Turismo Três amigos Ltda.	3 245,5
02. Breda Transp. e Turismo-Rio S.A.	2 969,6
03. Turismo Santo André S.A.	2 257,3
04. Expresso Frederes S.A. Viags. Tur.	1 988,0
05. Prodetur Turismo S.A.	1 264,2
06. Bel Tour Turismo e Transps. Ltda.	891,4
07. Transportadora Oriental Ltda. — Transturismo	754,8
08. Wern Turismo e Transp. Ltda.	716,9
09. Empresa Brasil S.A. — Transp. e Turismo	704,2
10. Transportes Rufino Ltda.	626,2

### AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ

Empresa	
01. Transportes e Turismo Silvana Ltda.	6,64
02. Wern Turismo e Transp. Ltda.	2,31
03. Breda Transp. e Turismo-Rio S.A.	1,83
04. Turismo São José Ltda.	1,67
05. Turismo Santo André S.A.	1,55
06. Prodetur Turismo S.A.	1,53
07. Turismo Três Amigos Ltda.	1,40
08. Bel Tour Turismo e Transps. Ltda.	1,27
09. Mundial Turismo Ltda.	1,15
10. Transp. Oriental Ltda. — Transturismo	1,12

### AS MAIORES EM RENTABILIDADE SOBRE PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Empresa	(%)
01. Turismo São José Ltda.	20,93
02. Turismo Santo André S.A.	20,90
03. Prodetur Turismo S.A.	9,80
04. Cometa Turismo S.A.	9,08
05. Turismo Três Amigos Ltda.	4,88
06. Iguaçú Turismo e Transp. Altaneiro Ltda.	4,25
07. Transp. Oriental Ltda. — Transturismo	1,93
08. Breda Transp. e Turismo-Rio S.A.	1,49
09. Mundial Turismo Ltda.	0,11
10. Bel Tour Turismo e Transps. Ltda.	0,00

### AS MAIORES EM RENTABILIDADE SOBRE RECEITA LÍQUIDA

Empresa	(%)
01. Cometa Turismo S.A.	12,72
02. Iguaçú Turismo e Transp. Altaneiro Ltda.	10,60
03. Turismo Santo André S.A.	10,03
04. Prodetur Turismo S.A.	7,20
05. Turismo São José Ltda.	6,44
06. Turismo Três Amigos Ltda.	3,87
07. Breda Transp. e Turismo-Rio S.A.	1,12
08. Transp. Oriental Ltda. — Transturismo	0,64
09. Empresa Brasil S.A. Transp. e Turismo	0,29
10. Bel Tour Turismo e Transps. Ltda.	0,00

ção que coordene locais, trajetos e horários diversificados.

### Redução no IR

Se a liberdade de contratação do preço causa reclamações do setor de transporte urbano regular, os empresários do setor têm várias reivindicações a encaminhar ao governo. A primeira, diz Carlos Girelli, endossado por Moré e Pioli, da Tursan, é a redução do Imposto de Renda de 35% para 6%, como já acontece no transporte coletivo regular por ônibus. Girelli argumenta que ambos os transportes têm a mesma natureza, não havendo justificativa técnica para tratamento fiscal diverso. Mas, se a redução do imposto implicasse por hipótese, na tarifação, Carlos Girelli não hesita em afirmar que prefere ficar com a liberdade de contratação.

O vale transporte interessa também ao setor de fretamento. Os empresários estão se movimentando para incluir no projeto emenda equiparando o fretamento ao transporte regular, para fins de concessão do subsídio. Girelli gostaria que a lei criasse incentivo fiscal para adoção do vale-transporte, regular ou por fretamento. Sugere que o cliente possa deduzir em dobro a ajuda. O presidente do Sinfret não tem dúvida de que, se houver incentivo fiscal significativo, as empresas preferirão o fretamento para transportar os empregados.

Outra queixa dos empresários é contra as empresas "fantasmas" do setor. Sem registros, sem pagar impostos, e sem pessoal qualificado, essas empresas aviltam o mercado, queixa-se Carlos Girelli. Por isso, o Sinfret vem reclamando das autoridades maior fiscalização.

### O perfil da Turismo Santo André, uma empresa típica de fretamento

A Turismo Santo André-Tursan, tem sede em Santo André e, não por acaso, filial no Vale do Paraíba, nas vizinhanças do pólo industrial de São José dos Campos, a cerca de 100 quilômetros de São Paulo. A Tursan não foge à regra do setor. É uma empresa familiar, uma sociedade anônima em que todos os acionistas são de, alguma forma, parentes ou amigos de longa convivência.

Fundada na década de 60, a empresa tira seu faturamento, em larga escala, do fretamento. O turismo de viagens curtas é responsável por apenas 5% da receita. Para obter uma rentabilidade positiva e um lucro operacional de Cr\$ 506 milhões, no ano passado, a empresa movimentou uma frota de 160 veículos, a maioria deles (105 carros) concentrada na sede e os restantes 55 na filial do Vale do Paraíba.

A frota, constituída em sua quase totalidade por ônibus Mercedes, tem idade média de quatro anos, número considerado bom por Augusto Moré e André Pioli, respectivamente diretor-comercial e diretor-presidente da empresa.

Confiantes no crescimento do setor nos próximos anos — "chegou a vez do fretamento", resumem — a Tursan defendeu-se "muito bem" no ano passado por ter vários clientes antigos na indústria petroquímica. "O setor não foi atingida pela crise e não demitiu funcionários". Ao todo, a Tursan tem doze contratos com grandes indústrias. Entre elas, a Massey Ferguson, a Petrobrás e a Scania. Sua frota transporta cerca de 6 mil passageiros/dia e, para isso, são necessários 240 funcionários (média de 1,5 empregado por carro), considerada boa pela empresa, "porque o número ideal é de 1,52 funcionário por veículo".

### Motoristas-vendedores

Nos fins de semana, como acontece com as demais empresas de fretamento, a Tursan atende várias indústrias que trabalham sem interrupção (pólo petroquímico) e explora também o turismo de curto fôlego — litoral, Roteiro das Águas, Aparecida do Norte e — em percursos maiores — Rio de Janeiro e Foz do Iguaçu. Para atender a legislação e também por questões administrativas, a Tursan tem uma empresa coligada para venda de passagens. O ônibus, dessa forma, é fretado à agência que, por sua vez, contrata a viagem com a clientela.

Os próprios motoristas do fretamento são, muitas vezes, os grandes vendedores do turismo de fim-de-semana. Contam Moré e Pioli que o motorista acaba familiarizando-se com o pessoal que transporta diariamente e com as próprias empresas e, não raro, toma a iniciativa de organizar as excursões mais curtas.

## Os números do setor em São Paulo

O presidente do Sinfret, Carlos Girelli, estima em cerca de 59 mil os empregados de grandes indústrias transportados no Estado de São Paulo por

empresas de fretamento. Os números fornecidos por Carlos Girelli são os seguintes:

Empresas	Total de empregados (em milhares)	Transportados por fretamento (em milhares)
Volkswagen — S.B. do Campo	31	26
Ford — S.B. do Campo	13	10,8
Ford — São Paulo	2,3	1,9
Mercedes-Benz — S.B. do Campo	11	9
General Motors — S. José dos Campos	9,8	8,5
Johnson & Johnson — S. José dos Campos	4,5	3,6
<b>TOTAIS</b>	<b>71,6</b>	<b>59,8</b>

## No Rio, persiste a crise: a demanda caiu em 80%

As empresas cariocas não acompanharam a reação das paulistas. Se, de 1974 a 1981 experimentaram grande crescimento, nos dois últimos anos, perderam terreno e temem pela sobrevivência, relata o presidente da Afretur, entidade estadual, José Carlos Lavouras.

Os chamados grupos "domingueiros" desapareceram. O turismo de curta distância (Angra dos Reis e Petrópolis) caiu 80% e o de longa distância diminuiu 20%, estima a Afretur. Até as romarias para Aparecida do Norte caíram 50%.

### Contra exigências

Lavouras queixa-se especialmente da alta taxa de imposto de renda — 35%, conta 6% para as linhas regulares. E pede ao governo incentivos, como a inclusão do transporte entre os beneficiários do Fundo Geral de Turismo. Repele também a "intervenção do Estado", ou seja, a regulamentação baixa da pelo CNTur em 1984, segmentado o setor e aumentado as exigências sobre as condições dos veículos. Felizmente, o regulamento acabou derrubado pelos empresários na Justiça.

A redução da demanda está exigindo grande capacidade de adaptação das empresas. A Bel-Tour, de Lavouras, voltou reencarroçar ônibus e reduziu pessoal. A Turismo Três Amigos também fez o mesmo — mas a rentabilidade continuou caindo. Pontos comuns de apoio e medidas para economizar combustível passaram a ser armas indispensáveis à sobrevivência.

Afinal, diferente das empresas de fretamento paulistas, as fluminenses não contam nem mesmo com o promissor mercado das indústrias.

# MOTOR FORD DIESEL 6.6: ASPIRAÇÃO NATURAL E TURBO.



Os motores Ford Diesel 6.6 de aspiração natural e turboalimentados, produzidos com a mais avançada tecnologia Ford, foram projetados para equipar os novos caminhões Ford Cargo e atender às crescentes exigências do mercado quanto à durabilidade e economia de operação. O projeto para esses motores teve como objetivo uma longa vida útil e a redução das horas de manutenção.



Os caminhões equipados com motores Ford Diesel 6.6 respondem com maior rapidez, apresentando maior economia em sua faixa de potência, quaisquer que sejam as condições de operação.

## Vale a pena conhecer o Motor Ford Diesel 6.6 em suas duas versões.

Aspiração natural, com potência de 140 cv e torque de 43,8 kgm. Turbo, com potência de 165 cv e torque de 52,8 kgm. Bloco, com nervuras uniformemente dispostas, que lhe conferem alta resistência. Cilindros usinados no próprio bloco, oferecendo maior vida útil. Sistema de combustão, com tubulação de admissão de grande diâmetro com dutos helicoidais e câmara de combustão de alta turbulência, proporcionando uma mistura perfeita ar/combustível, para maior eficiência na combustão, resultando em maior rendimento. Válvulas de admissão e escape em liga de cromo-silício e haste de aço cromado de alta durabilidade.

Pistões auto-térmicos em liga de alumínio leve com reforço de aço temperado que reduzem desgastes. Anéis de segmento, em número de 3, reduzem o atrito e proporcionam um acréscimo de potência e torque.

Árvore de manivelas forjada em aço-liga e

temperada por indução, apoiada em 7 mancais superdimensionados com lubrificação forçada através de bomba centrífuga blindada de alto volume, formando um conjunto de alta durabilidade.

Sistema de injeção Bosch, com novos bicos injetores e governador RQV, desenvolvido para atender aos mais avançados requisitos de economia de combustível.

Turbo compressor projetado e desenvolvido como parte integrante do novo Motor Ford Diesel Turbo. Motor Ford Diesel 6.6 e Motor Ford Diesel 6.6 Turbo: duas novas forças na família de motores Ford Diesel.



Os Distribuidores Ford Caminhões, localizados estrategicamente em todo o país, para sua maior comodidade, oferecem uma moderna e eficiente assistência técnica.

## MOTORES FORD DIESEL





## FERROVIÁRIO

# A Rede já está em cima da linha

A racionalização e agilização do transporte de carga mostraram excelentes resultados na Rede Ferroviária Federal. Hoje, fugindo à tradição, a empresa é rentável

A adoção de novos métodos no gerenciamento comercial e operacional em 1984 provocou uma mudança radical nos resultados da Rede Ferroviária Federal, transformando-a numa empresa rentável. No ano passado, o seu balanço registrou uma rentabilidade sobre a receita, de 6,25%, e sobre o patrimônio, de 0,47%. Em 1983, estes números eram negativos. Além disto, houve uma redução do endividamento e um aumento da liquidez corrente.

Os métodos nada têm de novo. Eles obedeceram aos mais tradicionais princípios gerenciais. A Rede passou a atuar com maior agressividade comercial, mais próxima de seus clientes, negociando pacotes completos de transporte porta-a-porta. Adotou sistemas mais ágeis de controle do material rodante e buscou maior integração com outros órgãos, principalmente o Grupo Executivo de Movimentação de Safras e a Portobrás.

O resultado foi que em 1984 produziu 33,5 bilhões de toneladas-quilômetro-úteis, crescendo 13,2% em relação ao ano anterior. A receita operacional evoluiu de Cr\$ 10 bilhões em 1983, para Cr\$ 77 bilhões em 1984.

Porém, a sistemática nem se esgotou e a Rede já parte para um salto qualitativo de importância fundamental este ano, com a implantação do Sistema Gerencial de Operações, já em testes em Minas Gerais, Paraná e Porto

Alegre, além de estar sendo implantado em Juiz de Fora, que comanda o Rio de Janeiro e São Paulo. Uma rede de terminais ligados a um computador central controlará totalmente o material rodante, permitindo maior agilização.

Em seu balanço de 1983, a Rede Ferroviária Federal ainda apresentava uma participação de 49,3% em sua receita operacional de recursos do Tesouro Nacional, sob a forma de "normalização contábil", pela realização de serviços antieconômicos. Em 1984, esta participação já caiu para 37,1% e a idéia é de que, no futuro,



Fagundes Neto: RFFSA ágil

a Rede venha a responder por todo o seu custeio e investimentos, com base exclusivamente em sua receita operacional.

### Boa produtividade

De acordo com o diretor Comercial e vice-presidente da empresa, Fagundes Neto, o projeto de busca de produtividade da Rede não deverá sofrer qualquer solução de continuidade. A empresa, hoje, apresenta taxas médias de crescimento de 4% ao ano. A Rede Ferroviária Federal ocupa uma posição destacada no rol das ferrovias filiadas à UIC - União Internacional de Estradas de Ferro.

Uma das medidas gerenciais adotadas pela Rede, no ano passado, foi a de dar maior utilização às suas áreas de retroporto. Segundo o chefe da Divisão de Estudos Comerciais, Bento José de Lima, a Rede vinha se ressentindo com as paralisações causadas no escoamento dos produtos acabados da Companhia Siderúrgica Nacional para o porto do Rio de Janeiro.

Graças a uma atuação mais próxima ao Grupo Executivo de Movimentação de Safras, a Rede vem conseguindo maior regularização dos fluxos de grãos e *pellets* através dos corredores de exportação. Atualmente, o escoamento é feito de acordo com a seqüência de embarque dos clientes, em relação à programação de chegada e saída dos navios no porto, fornecida pelo GREMOS.

"Com isto, conseguimos aumentar sensivelmente a produtividade dos vagões, pois agora eles não têm tempo ocioso a espera de navios", diz Bento José de Lima, esclarecendo que a Rede está em entendimentos com a Portobrás para aumentar o número de retroportos.

### Fretes atrasados

Se, por um lado, a Rede Ferroviária agilizou seu sistema de transporte, de outro viu se acumularem os atrasos de pagamento de fretes. Somente do grupo Siderbrás a Rede tem a receber Cr\$ 600 bilhões.

Os métodos atuais de trabalho da Rede Ferroviária vêm trazendo muita confiança e base para os seus planos futuros. Ela está se lançando num programa de investimentos até 1990 de US\$ 1,18 bilhão. Do total, US\$ 200 milhões já foram negociados, junto ao Banco Mundial, e serão aplicados nos corredores de exportação de Minas Gerais, Espírito Santo e Paraná, juntamente com outros US\$ 200 milhões vindos do BNDES, do Governo Federal e de recursos próprios.

No contrato com o Banco Mundial a Rede se compromete a cumprir determinados requisitos de desempe-

nho que considera perfeitamente alcançáveis.

Além destes recursos, já estão assegurados outros Cr\$ 75 milhões, através de uma linha de crédito do BNDES, para aplicação no corredor de exportação do Rio Grande do Sul e no Tronco Sul, que liga São Paulo ao Paraná.

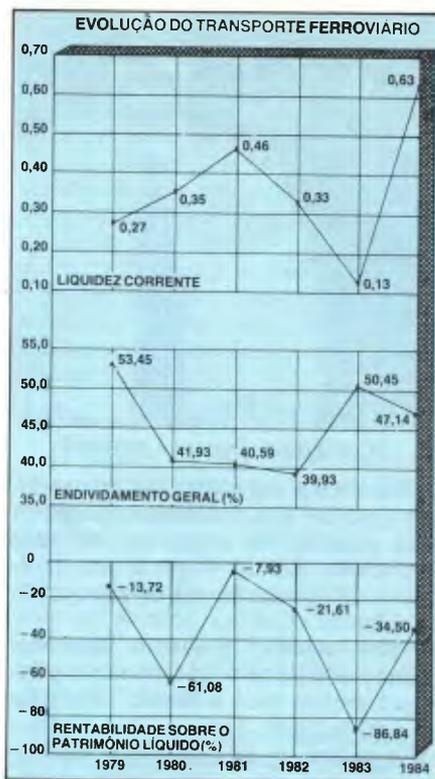
A única preocupação é a contenção das tarifas. "Caso isto ocorra, poderemos enfrentar dificuldades para realizar investimentos", diz o diretor Comercial da empresa, Fagundes Neto.

## A Fepasa ainda não tem a receita e já é a maior. Em prejuízos

Um malfadado destaque, o de empresa com maior prejuízo, persegue a Fepasa - Ferrovia Paulista SA - durante os últimos anos. E, se o relacionamento político com seu maior acionista, o governo do Estado de São Paulo, não for modificado, a Fepasa poderá contar apenas com um milagre, para exorcizar as fantasmagóricas taxas de 118% de rentabilidade negativa sobre a receita e 7,21% negativo de rentabilidade sobre o patrimônio, inferiores às obtidas durante 1983, respectivamente de -147,50% e -9,87%.

Operando em três segmentos distintos, a cada balancete a empresa tem de assistir impassível à derrocada de seus esforços para racionalizar os custos e aumentar a rentabilidade do transporte de cargas. Todo o lucro conquistado com essa atividade, porém, é diluído pelas tarifas sociais do transporte de passageiros de curta e longa distância.

Em termos de receitas operacionais, os clientes que utilizaram a ferrovia para transportar mercadorias, desembolsaram Cr\$ 274 bilhões dos Cr\$ 292,9 bilhões de faturamento alcançado por este serviço. Completam a receita Cr\$ 12,4 bilhões de investimentos do Estado para a conservação da via permanente e Cr\$ 6,5 bilhões provenientes de outras receitas. Os passageiros do interior contribuíram



apenas com Cr\$ 13,2 bi dos Cr\$ 30,1 bi restantes (Cr\$ 15,3 bilhões, saíram da conta de "normalizações contábeis" e Cr\$ 1,6 de "outras receitas") e os passageiros metropolitanos arcaram com Cr\$ 4,8 bilhões dos Cr\$ 13,9 bilhões de receitas deste segmento (Cr\$ 8,1 vieram de subvenções e Cr\$ 1 de outras receitas).

### Os números da receita

Desta forma, o total de receitas operacionais atingiu Cr\$ 336,9 bilhões, para uma contrapartida de custos operacionais da ordem de Cr\$ 375,4 bilhões, resultando num déficit de Cr\$ 38,5 bilhões. Segmentando este resultado, o transporte de cargas obteve um superávit de Cr\$ 15,4 bilhões, que decrescem para Cr\$ 3 bilhões, caso não se computem os investimentos do Estado. O transporte de passageiros de longa distância custou Cr\$ 33,6 bilhões à empresa e o transporte metropolitano de passageiros

ocasionou um déficit de Cr\$ 20,3 bilhões. No comparativo com 1983, o crescimento da receita durante o ano passado atingiu o patamar de 214%, pouco inferior à inflação do período, situada oficialmente em 223,8%.

### Carga rentável

"Estes dados demonstram que a Fepasa é uma empresa rentável", declara Washington F. Mathias, Diretor Financeiro da empresa. Segundo o entrevistado, a melhor prova é o saldo positivo alcançado no transporte de cargas. Já os déficits no transporte de passageiros seriam fruto da insuficiência de recursos do Estado, repassados à ferrovia sob o título de "normalização contábil", para cobrir os encargos da tarifa social.

"Nós precisaríamos de um subsídio que não foi efetivado", comenta Washington, referindo-se ao total orçado de Cr\$ 23,369 bilhões de complementação tarifária, durante 1984, dos quais Cr\$ 11,303 bilhões não chegaram aos cofres da empresa. Foram registrados como "a receber" no balanço, mas isso não significa que tais recursos sejam transferidos. "Para este ano, calculamos em Cr\$ 95 bilhões o total necessário para a complementação, dos quais apenas Cr\$ 32 bilhões foram incluídos no orçamento do Estado", queixa-se o diretor.

De acordo com os cálculos da Fepasa, no segmento de longa distância, onde a atuação do trem tende a ser cada vez menor, uma vez que a concorrência com o ônibus inviabiliza melhores performances, mesmo assim, durante o último ano, o número de passageiros transportados aumentou em 7% sobre o ano anterior. Graças a um subsídio de Cr\$ 13 por passageiro X quilômetro, embora o necessário, para o equilíbrio operacional, fosse uma complementação de Cr\$ 41.

A tendência de declínio deste segmento, no caso da Fepasa, pode ser dimensionada através do total de passageiros transportados durante o ano passado, 4,9 milhões, cerca de

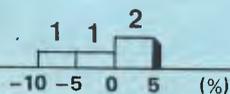
## O DESEMPENHO DO TRANSPORTE FERROVIÁRIO

### RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Média atual = -34,50%  
Média anterior = -86,84%

Excluído o Metrô-RJ (-165,26%)

Nº de empresas



### ENDIVIDAMENTO GERAL

Média atual = 60,24%  
Média anterior = 50,45%

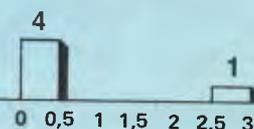
Nº de empresas



### LIQUIDEZ CORRENTE

Média atual = 0,63  
Média anterior = 0,13

Nº de empresas



40% menos que os 8,2 milhões de passageiros transportados em 1978.

Quanto ao transporte metropolitano, a normalização contábil de Cr\$ 102 por passageiro ficou muito abaixo dos Cr\$ 359 necessários ao equilíbrio operacional. A evolução deste setor indica que, nos últimos anos, a quantidade de passageiros aumentou, enquanto a receita deverá iniciar sua ascensão em 1985.

#### Sem retorno

O relacionamento com o governo estadual compromete outros aspectos financeiros da companhia. O grande endividamento acumulado foi investido, pelo menos em 50% de seu total, nas linhas metropolitanas, que não geram recursos para o pagamento. Embora o Estado honre o aval, realizando o pagamento de todas as parcelas, tais montantes continuam no passivo circulante da empresa, gerando liquidez muito baixa. Esses investimentos garantiram o acréscimo da capacidade de transporte, na malha metropolitana, para 350 mil passageiros/dia, mesmo sem o auxílio do moderno equipamento de controle ATC.

O transporte de cargas atingiu, durante o ano passado, 21 milhões de toneladas, correspondendo a 7 bilhões de TKU, resultados, respectivamente,



Washington: Fepasa é rentável

1,5% e 2,9% superiores aos do exercício anterior. Este volume de transporte está cerca de 4% abaixo do verificado em 1982, devido à queda no transporte de açúcar, farelos de exportação e milho.

Mas, o certo é que os superávits alcançados neste segmento são o principal motivo para o pedido feito pelo secretário dos Transportes, Adriano Murgel Branco, ao Governo do Estado, requerendo uma nova configuração para a empresa, semelhante ao da RFFSA, o que significaria, para Washington Mathias, uma "verdadeira certidão de maioridade".

## Metrô de São Paulo controla os custos e reduz prejuízos

Para o metrô paulistano, o ano de 1984 marcou a afirmação de sua vocação metropolitana. O governo estadual, conferiu à empresa as atribuições de planejar, gerenciar e operar o transporte intermunicipal da cidade. Os resultados obtidos pela estatal referendam esta decisão.

Em suas linhas, o metrô transportou 409,220 milhões de passageiros, volume 8,9% maior que do ano anterior, enquanto as receitas tarifárias deste serviço diminuíram, em valores constantes, de Cr\$ 67,3 bilhões em 1983 para Cr\$ 59,4 bilhões em 1984, representando um decréscimo real de 15%. Apesar da maior quantidade de passageiros embarcados nos dois terminais rodoviários gerenciados pela empresa, a arrecadação de Cr\$ 6,9 bilhões em 1984 foi inferior à de 1983, refletindo o reajuste de taxas de embarque menores que a inflação do período. No Terminal Tietê, o acréscimo foi de 187%, enquanto o Terminal do Jabaquara aumentou o faturamento em 179%, para uma inflação oficial de 223,08%.

## NÃO É APENAS NOS SISTEMAS METROVIÁRIOS E DE FERROVIAS DE SUBÚRBIO QUE A ST.ª MATILDE SE FAZ PRESENTE NO TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS



ÔNIBUS ENCARROÇADO PELA ST.ª MATILDE PARA A CTC-RJ

Os ônibus e carrocerias produzidos pela St.ª MATILDE apresentam a mesma excelência de qualidade, durabilidade e segurança de seus demais produtos.

Os modelos de 10,5 m e de 12,5 m de comprimento representam uma nova opção para o mercado de ônibus urbano.



CIA INDUSTRIAL  
**St.ª Matilde**

Av. São Luís, 258 - 12º - cj. 1205 - Tel. 259-0611 - São Paulo  
R. Buenos Aires, 100 - 8º - Tel. 252-6090 - Rio de Janeiro

# Com Wabco, você pára o caminhão.



## Sem Wabco, o caminhão pára você.

Pense no prejuízo que dá um caminhão parado: quanto custa um dia a mais na estrada?

Pense no risco que a carga está correndo: e o atraso na entrega, quem vai pagar?

É por isso que você só deve usar peças de reposição originais nos veículos da sua empresa. Principalmente em se tratando de freios.

Exija Wabco. Com peças Wabco a sua frota vai rodar com muito mais segurança e por muito mais tempo. Sem ficar na estrada.

Caminhão com freio Wabco, só pára quando você quer.

---

# WABCO

O freio original.

---

Telex (019) 1725 - C. P. 576 - CEP 13100 - Campinas - SP

As receitas da companhia, em 1984, montaram a Cr\$ 71,1 bilhões, sendo 88% relativas às atividades associadas ao serviço metroviário, 9,7% à operação dos terminais rodoviários e 2,3% relativas ao gerenciamento dos transportes metropolitanos sobre pneus.

### Resultado menos ruim

Com receitas inferiores às do ano anterior, como o metrô conseguiu transpor a negativa rentabilidade sobre a receita de 252,45%, obtida em 1983, para uma, também negativa, de "apenas" 25,56% no ano passado? Segundo Walter Bernardes Nory, presidente da companhia, a resposta está na redução dos custos internos. "Procuramos redimensionar nossos estoques, dar um melhor aproveitamento ao nosso pessoal operacional, inaugurando duas novas estações sem efetuar contratações, além de diminuir o pessoal administrativo", declara o presidente.

O saldo destas medidas pode ser demonstrado através da evolução das participações percentuais das despesas, que, para o período dos dois últimos anos, indicam um aumento real de 4,8% nos custos dos serviços prestados, para um acréscimo de passageiros da ordem de 8,9%, somado às reduções no custeio de vendas e arrecadação (-1,36%), administração (-5,9%), depreciação (-11,63%) e não operacionais (-92,94%). Traduzidas em cruzeiros, estas reduções significam uma economia de Cr\$ 59,1 bilhões.

O aumento de 71,6% das despesas financeiras deveu-se ao pagamento de juros de mora incorridos pela empresa, impossibilitada de saldar seus compromissos, devido à escassez de recursos tanto da empresa quanto de seus principais acionistas. Enquanto isso, o crescimento de 66,51% nas despesas com amortizações pré-operacionais ficou por conta de ajustes contábeis relativos à linha Leste-Oeste.



Nory: em 85, normalização contábil

### Complemento essencial

O prejuízo líquido do exercício, Cr\$ 17,7 bilhões, foi inferior ao do ano anterior, embora o prejuízo operacional bruto tenha crescido em percentuais superiores à inflação, como conseqüência do pequeno reajuste nas tarifas, de 166,7%.

"É bom que se diga que, nas passagens de integração, o Metrô fica com 40% da tarifa, repassando 60% para os ônibus", declara Nory, esclarecendo a necessidade de uma complementação tarifária para garantir a continuidade do serviço. Este processo, a partir de 1985, passará a ser realizado através de normalizações contábeis, ao invés dos aportes de capitais por subscrições de ações da companhia, utilizados até o ano passado.

### O metrô carioca quer mais verbas do Governo Federal

A Companhia do Metropolitano do Rio de Janeiro, através do Governo estadual está atualmente no meio de uma discussão com o Governo Federal para definir a responsabilidade de uma dívida de investimento da ordem de US\$ 1 bilhão. Brasília diz que a dívida é do Rio de Janeiro, enquanto o governador Leonel Brizola diz que ela é do Governo Federal.

E as negociações têm que ser encaminhadas de forma política, uma vez que o Estado do Rio de Janeiro detém 75,42% das ações ordinárias, o município 6,79% e o Governo Federal, através da Empresa Brasileira de Transportes Urbanos, apenas 17,79%. A maioria dos empréstimos externos contraídos para sua construção, no entanto, receberam o aval do Banco do Brasil, e apenas uma pequena parte do Banerj.

Foi durante o governo Chagas Freitas, no entanto, que este aceitou o aumento do controle acionário através do banco estadual, gerando novos déficits, uma vez que "nenhum metrô do mundo pode ser construído por um Governo estadual", segundo afirma o presidente da Companhia do Metropolitano do Rio de Janeiro, Álvaro Santos.

Ele considera, ainda, que, durante o governo Figueiredo, o Estado do Rio de Janeiro, e, por tabela, o Metrô, foram profundamente injustiçados. Para se ter idéia, nos últimos dois anos, foram liberados Cr\$ 800 bilhões para o metrô de Recife, Cr\$ 1 trilhão para o metrô de Porto Alegre e mais Cr\$ 1 trilhão para a expansão do metrô de São Paulo. Enquanto isso, o do Rio recebeu apenas Cr\$ 17 bilhões, através



Álvaro quer maiores empréstimos

do Programa de Mobilização Energética.

Aparentemente, no entanto, os ares da Nova República parecem estar começando a soprar também em direção ao Rio de Janeiro. A Agência Finame, do BNDES, liberou em agosto uma verba de Cr\$ 5 bilhões para a realização de estudos buscando elevar a nacionalização de 1,7 mil componentes.

### Custo x receita

Enquanto isto, o Governo estadual, dentro de suas possibilidades financeiras, vem procurando melhorar as condições do metrô. Em junho, liberou um montante de Cr\$ 14,3 bilhões para a recuperação de seis trens da linha 1 e que, há quatro anos, estavam paralisados e vinham sofrendo o fenômeno da canibalização. Atualmente, operam dezessete trens na linha 1.

Além disto, outras medidas paliativas vêm sendo estudadas de forma a conseguir-se maior suporte financeiro ao metrô, e que Álvaro Santos considera "alternativas de sobrevivência". Estuda-se o aluguel de espaços nas estações e a liberação de publicidade nas estações e terrenos do metrô. Com relação à publicidade, estima-se que ela poderia contribuir com Cr\$ 1,2 bilhão anuais. Pretende-se, também, negociar junto a incorporadoras, parte dos terrenos desapropriados durante a construção do metrô e que hoje integram seu patrimônio.

O metrô do Rio de Janeiro tem um custo diário de Cr\$ 1 bilhão e atualmente, sua receita operacional não ultrapassa os Cr\$ 200 milhões. A partir deste fato, fica mais fácil entender o "porquê" dos resultados altamente negativos de seu balanço de 1984. A rentabilidade sobre a receita se situou em -4 387,96% e a rentabilidade sobre o patrimônio ficou em -165,26%.



Amado: ministro gentil, mas sem visão

# Longo curso paga por erros passados

A maior parte dos problemas vividos em 1984 pela navegação de longo curso resultam de erros iniciados com o (inviável) Programa Permanente de Construção Naval

Nos balanços das empresas de navegação, o alto endividamento chama a atenção. Mas, o presidente da Associação dos Armadores Brasileiros de Longo Curso, Ariosto Amado, encara o fato sem alarme. A dívida é contabilizada a longo prazo — de doze a quinze anos —, além de ser garantida pela própria embarcação.

Ele considera, no entanto, que a política governamental para o setor vem contribuindo para a descapitalização das empresas e colocando este segmento do transporte sob risco de desnacionalização. “A lei nº 1 801, que reformulou a política de marinha mercante, foi fruto de um regime que desconhecia o sentido filosófico da navegação brasileira”, diz ele.

Após a grande reformulação dos conceitos da navegação internacional brasileira em 1967, em que a Sunamam reinou absoluta na determinação dos destinos da marinha mercante, ela vem vivendo apenas dos louros das primeiras vitórias. Após a alavancagem inicial, a política de substituição de importações iniciou a era da construção naval, atropelada alguns anos após pela crise financeira, mas tratada de

modo a colocar em risco a sua sobrevivência.

“A falta de escrúpulos e os interesses estrangeiros contrários à política de navegação brasileira vêm modificando o que foi implantado em 1967”, diz Ariosto Amado, considerando, no entanto, que as decisões tomadas nos últimos anos “não chegaram a ser por má fé, mas por total ignorância e falta de visão do setor”.

Se não todos, a maior parte dos problemas vividos em 1984 pela navegação de longo curso, representaram o escoadouro de uma série de erros e omissões do passado. As “dívidas” dos

estaleiros, de US\$ 600 milhões, as “dívidas” da frota de graneleiros, de US\$ 350 milhões, e mais o escândalo Sunamam nada mais são do que notas da mesma partitura.

O decreto-lei nº 1 801, que criou o Programa Permanente de Construção Naval, idealizado pelo então Ministro Eliseu Resende, deu seus maus frutos em 1984. Em termos de possibilidade de contratação de navios, não passou do primeiro ano de vigência, mas levou várias empresas de navegação a entrarem com processo na justiça federal, por se considerarem lesadas em seus interesses, obtendo sentença favorável.

Ao ser baixado, o decreto previa um aumento do Adicional de Fretes para renovação da Marinha Mercante, de 35% para 50% sobre o frete, sem no entanto, reajustar a participação das empresas de navegação, que era de 17%, e que tiveram, com isto, uma queda proporcional de arrecadação. Algo parecido com o que ocorreu com os assalariados no último mês de junho, através do Imposto de Renda.

## Horror à navegação

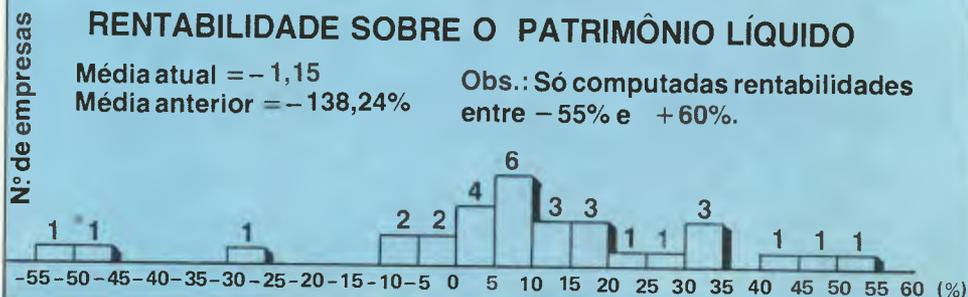
O próprio decreto, e a situação gerada por ele, é encarada pelo presidente da Associação dos Armadores Brasileiros de Longo Curso como uma ação tomada por falta de conhecimento do Ministro. “Nós tínhamos um Ministro

## O DESEMPENHO DO TRANSPORTE MARÍTIMO

### RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

Média atual = -1,15  
Média anterior = -138,24%

Obs.: Só computadas rentabilidades entre -55% e +60%.





# Chega de levar ferro. No seu caminhão leve tanques Tigrefibra.

Em tanques de transporte o fundamental é muita fibra.

Fibra para enfrentarem qualquer tipo de estrada, transportando cargas líquidas, semi-líquidas e granulares.

Fibra para resistirem à ação do tempo e à corrosão, garantindo extrema durabilidade e segurança.

Fibra para serem mais leves que os tanques de aço ou outros materiais, propiciando 10 a 15% mais capacidade de carga, economizando combustível e reduzindo o custo operacional.

Produzidos em poliéster reforçado com fibra de vidro, os Tanques Tigrefibra são apresentados em duas versões, para acoplamento a chassis e semi-reboques,

com capacidades de 6 mil a 32 mil litros, garantidos por uma avançada tecnologia, que assegura excepcionais qualidade e desempenho.

Você conhece algum tanque mais rentável?

A decisão está tomada: transporte inteligente vai de Tanques Tigrefibra.

Afinal, quem decide com fibra só pode levar lucro.

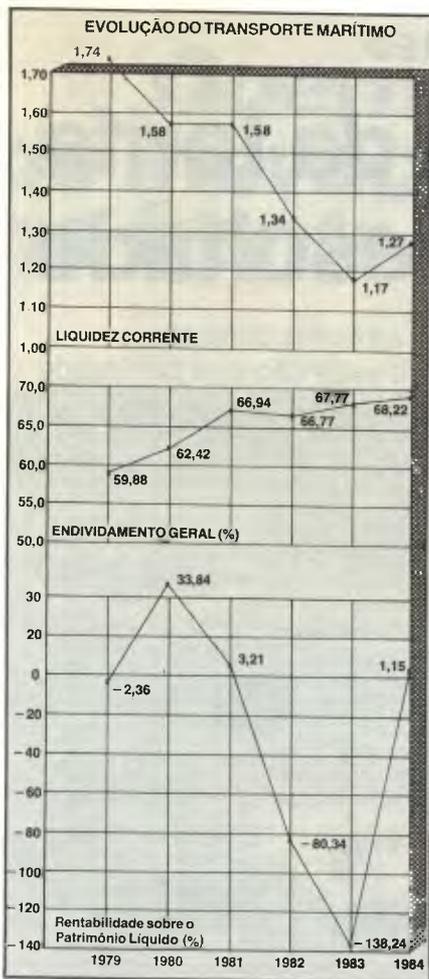


## TIGREFIBRA

QUALIDADE REFORÇADA

ENT





educado, gentil, mas que tinha horror à navegação”, diz ele.

Analisado de forma global, o transporte marítimo de longo curso apresentou excelente performance em 1984, tendo atingido, pela primeira vez, um saldo positivo no item “fretes” do balanço de pagamentos, da ordem de US\$ 96,4 milhões – a mesma tendência manteve-se durante o primeiro semestre de 1985.

A participação da bandeira brasileira no total de fretes gerados pelo comércio exterior, no entanto, mostrou decréscimo, passando de 45% do total de US\$ 3 bilhões 528 milhões gerados em 1983, para 43% do total de US\$ 3 bilhões 815 milhões em 1984. Também a participação dos navios

afretados (alugados) apresentou uma sensível elevação física, enquanto caía o dispêndio em dólares, em grande parte devido à redução do nível do mercado internacional.

Esta redução afetou muito as empresas brasileiras de navegação que operam navios graneleiros, uma vez que o alto custo (operacional e financeiro) das embarcações brasileiras não permite uma rentabilidade compatível com a situação atual do mercado.

#### Juros: único benefício

Os armadores que transportam grãos, aliás, continuam insatisfeitos com as concessões do Ministério dos Transportes no levantamento da moratória em que estão trinta embarcações deste tipo, e que terminou no dia 17 de junho deste ano. Na opinião do presidente do Sindicato Nacional das Empresas de Navegação, José Carlos Fragoço Pires, o único benefício dado foi a redução dos juros de 6% para 4%.

“O pagamento dos juros das prestações que estiveram suspensas durante a moratória somente nas últimas prestações do financiamento já estava previsto no Aviso nº 15, do Ministério dos Transportes, que instituiu a moratória 30 meses atrás”, disse ele.

Considerando que a redução dos juros “ajuda, mas não resolve”, Fragoço Pires acha que somente “o acesso às cargas”, poderia inverter o processo em que “algumas empresas morrerão à vista, e outras a prazo”. Este acesso, na verdade, significaria “interromper o cartel estatal” onde ele identifica a Docenave como principal responsável.

### A cabotagem cresce, mas continua lutando para sobreviver

Apesar da ligeira melhora de liquidez e rentabilidade apresentada por uma boa parte das empresas de cabotagem em seus balanços de 1984, em relação ao ano anterior, permanece como um aviso aos navegantes a afirmação do Diretor-Superintendente da Companhia de Navegação Norsul, Helio Paulo Resende, de que “não está na hora de ninguém ganhar dinheiro. Está na hora de sobreviver”.



Meton: carga geral quase desapareceu

Em 1984, o transporte apresentou um crescimento de 32% na tonelagem movimentada, em grande parte devido ao aumento dos grãos líquidos, que tiveram uma elevação de 44% em relação ao ano anterior, e representam 66% de toda a carga movimentada na cabotagem.

A carga geral, mais nobre, na opinião do presidente da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem, Meton Soares Junior, praticamente desapareceu. “Houve um aumento da tonelagem, que tem fretes baratos, mas não houve aumento da metragem, cujo frete é mais nobre”, diz ele.

A situação fica clara, segundo ele, se for feita uma comparação com o aumento ocorrido na geração de fretes, que foi irrisório. Enquanto o volume físico transportado cresceu 32%, os fretes apresentaram um crescimento de apenas 16% durante 1984, passando de Cr\$ 478 bilhões em 1983 para Cr\$ 553 bilhões no ano passado.

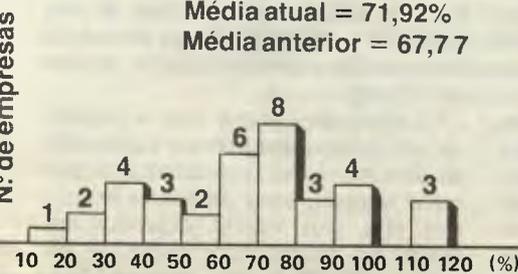
#### Carga geral sumiu

No caso da carga geral, o aumento registrado na geração de fretes foi de 8%. De um total de Cr\$ 52 bilhões em 1983, ele atingiu a Cr\$ 56 bilhões em 1984.

O diretor-presidente da Companhia de Navegação do Norte, José Ribeiro Salomão concorda com a afirmação de que a carga geral desapareceu por completo da navegação pela costa brasileira. Os três navios convencionais que a Conan possui, para o transporte de carga geral, hoje estão no granel.

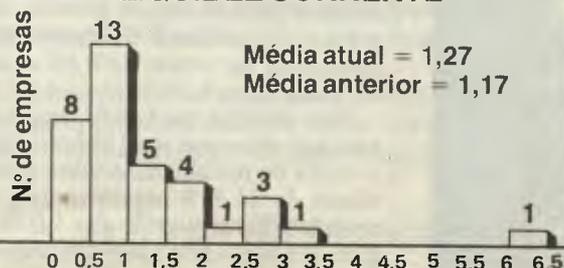
### ENDIVIDAMENTO GERAL

Média atual = 71,92%  
Média anterior = 67,77



### LIQUIDEZ CORRENTE

Média atual = 1,27  
Média anterior = 1,17



# AUTOTRAVI VEDA

AUTOTRAVI é especializada na fabricação de borrachas de vedação para ônibus e caminhões.

O QUE  
VEM  
DE FORA

As borrachas AUTOTRAVI, de todos os tipos, desenhos e espessuras, protegem os pontos de contato com a umidade, dando uma vedação perfeita contra a ferrugem, poeira, vento, chuva e frio.

AUTOTRAVI fornece peças originais para as carrocerias MARCOPOLO, NIELSON, CONDOR, CAIO, CIFERAL e também peças para reposição nas carrocerias MERCEDES-BENZ.

Com AUTOTRAVI, viajar de ônibus é melhor, mais tranquilo e confortável.



**AUTOTRAVI BORRACHAS  
E PLÁSTICOS LTDA.**

Rua Itália Travi, 1066 - Caixa Postal 72

Fone: (054) 221-4966

Telex: 0542-287 AMBL-BR

95.100 - Caxias do Sul - Rio Grande do Sul

São Paulo - Rua Conde do Pinhal, 8, cj. 85-6

Fone: (011) 37-9786 Telex: 011-39927,

01501 São Paulo SP

AÉREO

## Aumento da tarifa melhora resultado

Liberal, o DAC reajustou as tarifas domésticas em 331%. Com mais receitas, o setor não teve dificuldade em superar as rentabilidades negativas de 1983



**Goldschmidt: a conquista das linhas internacionais poderá representar um salto**

A maior alteração na rota das empresas aéreas brasileiras, no período de 1984, foi efetuada pelo órgão concedente e regulamentador deste serviço público, o DAC, que autorizou a majoração das tarifas domésticas em 331% (em 1983, o reajuste foi de 196,9%), elevando o faturamento das companhias e, conseqüentemente, a média de rentabilidade deste setor.

Melhor remunerada, a indústria da aviação ofereceu 2% menos assentos/passageiros/quilômetro, adequando-se a uma retração de 5,9% da demanda de passageiros ocorridos no período de 1983 para 1984.

Situação que desembocou na atual realidade deste setor. Durante os primeiros oito meses deste ano, a indústria como um todo reajustou suas tarifas em 62,6%, elevou seu percentual de aproveitamento sobre a oferta para 62,9%, ao invés de 57,2% obtido em idêntico período do ano passado, atingiu um crescimento da demanda de passageiros da ordem de 6,6% e reduziu a oferta em 3,1%.

Sem dúvidas, um biênio, animador, para um setor que, em 1983, amargava a média de rentabilidade sobre o patrimônio de 24,36% negativos, uma rentabilidade sobre a receita de 5,02% negativos e apresentava sete das empresas operando no vermelho. TM colheu de-

poimentos das mais representativas companhias sobre esta verdadeira guinada da indústria da aviação.

### Vasp é rentável, até no balanço com critério de valor constante

A Viação Aérea São Paulo S.A. considera que, no ano de 1984, a empresa superou a pior fase no processo de sua recuperação econômica. O lucro líquido de Cr\$ 27 799 milhões é o melhor dado concreto sobre esta realidade.

Pode ser que esta marca, confrontada com resultado do lucro líquido publicado em nossa tabela (-30 652.9) deixe o leitor perplexo. Na verdade, os resultados distintos ficam por conta dos critérios para a montagem do balanço empresarial. Para a empresa, as demonstrações financeiras oficiais têm utilidade extremamente limitada, para fins de análises comparativas de um exercício para outro, numa economia em que têm vigorado elevados índices de inflação.

A distorção levou a Vasp a implantar um sistema que permite a apuração de demonstrações financeiras pela correção integral, onde ambos os exercícios têm seus valores expressos em moeda do mesmo valor aquisitivo, ou seja, em ORTN de dezembro de 1984.

Através deste critério, a Vasp atingiu um lucro bruto de Cr\$ 170 bilhões, já que a sua receita operacional líquida chegou a Cr\$ 826 bilhões contra custos da ordem de Cr\$ 656 bilhões. Apesar do aumento da receita líquida de 14%, os custos tiveram uma redução real significativa, pois em 1983 representaram 92% da receita e em 1984, foram reduzidos para 80%, ocasionando um aumento na margem bruta de 8% em 1983 para 20%.

Esse decréscimo nos custos reflete as atitudes tomadas pela administração da companhia, como redução da oferta mediante o arrendamento a terceiros de duas aeronaves, programa de diminuição do consumo de combustível e redimensionamento dos recursos humanos com redução no quadro de pessoal.

Afora tais medidas, o reajuste das tarifas acima da inflação foi primordial para a empresa atingir tais desempenhos, uma vez que, em termos de passageiros transportados, houve uma redução percentual de 11,1, confrontados os volumes totais de 1983 e 1984. A ocupação média também decaiu, já que o índice de aproveitamento em 1984 foi de 54,9%, ao invés de 57,7% atingido em 1983, em termos de passageiros.

No segmento de carga, o aproveitamento da Vasp em 1984 foi de 55,9%, abaixo do alcançado em 1983, de 59%. Também na participação da demanda na indústria, a empresa perdeu alguns pontos. Do patamar anterior de 37,9% do volume total de passageiros transportados em 1983, a Vasp decresceu, em 1984, para 34,9%, ampliando sua participação no segmento de carga,

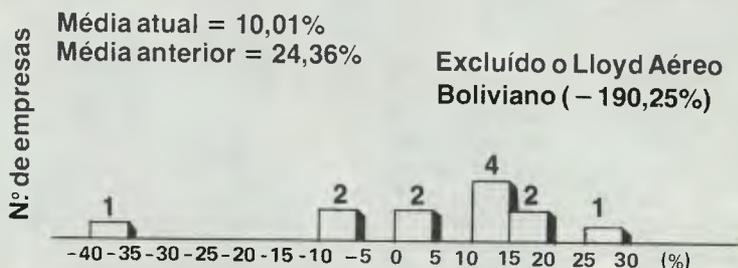
onde saltou de 31,3% em 1983 para 33,6% em 1984. Neste período, a empresa ofereceu menos 6,7% assentos/passageiros/quilômetros.

Através deste quadro, a Vasp converteu uma rentabilidade sobre o patrimônio negativa de 151,20% em 1983 para uma positiva de 16,50% em 1984, enquanto passou de uma rentabilidade negativa sobre a receita de 3,06% em 1983 para uma positiva de 5,42% em 1984.

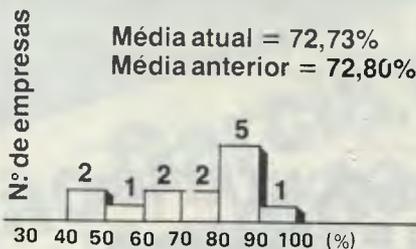
Segundo Paulo Goldschmidt, diretor financeiro da empresa, o ano de

1985 apresenta-se ainda mais promissor, devido ao índice de aproveitamento de 72% da oferta, durante o mês de julho. "Em nosso setor, boa parte das decisões são exteriores às empresas", comenta o entrevistado, indicando que o processo vivido pela companhia poderia ser reduzido, caso algumas decisões políticas fossem tomadas pelo poder concedente. "Se conseguirmos nossos vôos internacionais, daremos um grande salto, quase que idêntico ao que efetuaremos se houver uma redistribuição da ponte aérea", enfatiza Goldschmidt.

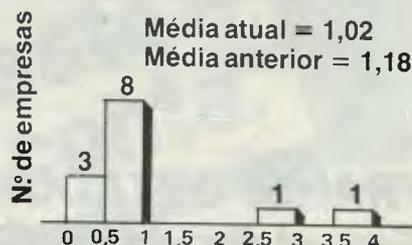
## O DESEMPENHO DO TRANSPORTE AÉREO RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO



## ENDIVIDAMENTO GERAL



## LIQUIDEZ CORRENTE



# Tanques CONTIN

Equipamentos industriais

Semi-Reboques e Reboques de 1, 2 e 3 Eixos  
Para carga seca e líquida  
Térmico e isotérmico  
3.º Eixo: Caçamba basculante



**Contin Indústria e Comércio Ltda.**

Limeira (SP): Rua Pedro A. de Barros, 324 - Fone PBX (0194) 41-7078 - Telex (019) 2147 VIBO BR - Cx. P. 165 - 13.480 - São Paulo (SP): Rua Guaipá, 367 - Fones: 260-8995 - 261-6720



GLP

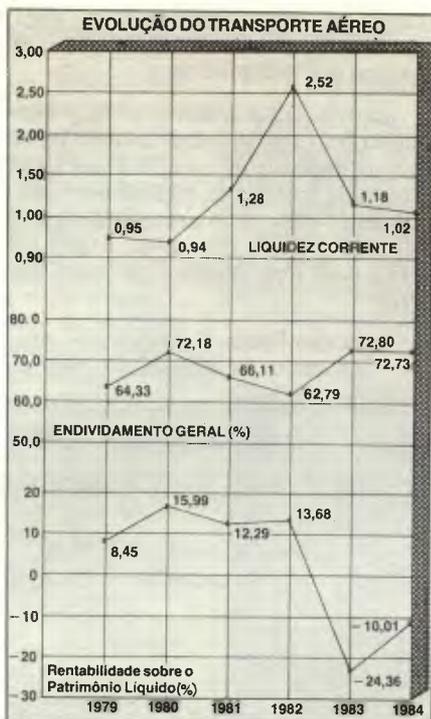
# Com eles não tem furo.

## Transbrasil cresce por maior participação na demanda global

Os resultados obtidos pela Transbrasil, empresa que conseguiu reverter uma rentabilidade sobre a receita negativa de 1,38 em 1983, para uma positiva de 13,60% em 1984, também foram respaldados pela majoração da tarifa, além de um pequeno acréscimo na demanda. Em 1983, a empresa transportava 22,8% dos passageiros, índice que atingiu 23,8% em 1984.

Segundo Sergio Kuczynski, diretor Adjunto de Planejamento de Linhas, o crescimento da participação da empresa, durante este ano, está superando a previsão inicial, uma vez que, computados os oito primeiros meses, a Transbrasil aumentou sua oferta em 3,1% assentos/quilômetros/passageiros, enquanto a indústria retirou 3,1% assentos ofertados. A Transbrasil alcançou, assim, um acréscimo de 12,1% da demanda, que, a indústria como um todo, elevou em 6,6%, comparados aos totais obtidos durante o mesmo período do ano passado.

Ainda em termos dos primeiros meses deste ano, a Transbrasil aumentou seu aproveitamento percentual para



62,2%, ao invés de 57,1% alcançados durante o ano passado.

Quanto ao futuro próximo, as maiores esperanças da empresa situam-se nas linhas internacionais. Com uma frequência quinzenal para a Flórida, (semanal durante a alta estação), a

companhia praticamente já se considera como uma operadora regular nestas ligações.

## Varig: relação entre dólar e cruzeiro não é muito relevante

Para a Viação Aérea Rio-Grandense S.A., o aumento da demanda de passageiros e de carga nas linhas internacionais e a manutenção da realidade tarifária no campo doméstico foram as mais importantes causas dos resultados operacionais satisfatórios de 1984.

De fato, segundo o balanço desta companhia, as linhas internacionais representaram 77,5% da receita total de Cr\$ 1,753 460 bilhões. Em termos de rentabilidade, os internacionais representaram 5,6%, enquanto os domésticos foram responsáveis por 12,8%, obtendo-se um índice de rentabilidade final médio de 7,2%, bem superior ao de 2% alcançado durante 1983.

Em aproveitamento, a empresa atingiu 67% de ocupação (passageiros/km), exatamente 1% a mais que no período anterior, enquanto oferecia mais 4,4% assentos/passageiro/quilômetro. Na divisão da ocupação de suas aeronaves 68% do movimento ficou concentrado nas rotas internacionais, enquanto as domésticas atingiram 65%, o inverso de 1983, quando o índice de ocupação foi mais intenso nas linhas domésticas.

### Exportação expandiu 26%

Segundo a Varig, que desfruta a posição de empresa de bandeira brasileira para ligações aéreas internacionais, a "relação entre cruzeiro e dólar da receita e dos custos, na prática, não é muito relevante". Na parte da receita, as tarifas, embora vinculadas ao dólar, são, na realidade, recebidas em cruzeiro e em outras moedas. Os custos, dentro da mesma ordem de raciocínio, têm comportamento análogo, compensando os efeitos positivos ou negativos sobre as finanças da empresa. Em resumo, para a Varig, "o importante é o desempenho operacional, independente da expressão monetária envolvida".

A realidade, contudo é outra. Tais receitas estão vinculadas à conversão monetária e são reajustadas pela realidade internacional, onde o cruzeiro, devido ao fraco poder monetário, é desvalorizado.

Independente disso, durante o ano passado, a Varig registrou também um crescimento na demanda de carga internacional em índices superiores a 20%, devido, principalmente, ao aumento da carga de exportação, cuja expansão foi da ordem de 26%.

## TRANSPORTADORA CONTATTO: Especializada em GLP há 21 anos

Cobertura em todo o Brasil  
1.ª Linha Internacional (Araucária Assuncion)



### 150 CAVALOS TRUCADOS SCANIA

Média Mensal de 50 mil toneladas de GLP Transportadas e 2.110.000 Km percorridos



### Transportadora CONTATTO Ltda.

**MATRIZ** - Av. N. S. de Fatima, 231 - 1.º andar - s/02 - Fone: 61-4127  
Telex 0192154 - TCLI - BR - AMERICANA - EST. SÃO PAULO  
**Filial** - Via Anhanguera, km 136 - Fones: 49-1173 - 49-1273  
49-1373 - Telex 0192154 - TCLI - BR LIMEIRA - EST. SÃO PAULO  
**Filial** - Rua José Czaki, 15 - Fone: 842-2311 - Telex: 0412173 TCLI  
BR - ARAUCARIA - PR

**SIEMENS**

**Somos auto-suficientes na produção  
do combustível mais barato do mundo:  
a energia elétrica.**



# Assim, no Brasil, o transporte urbano e interurbano com tração elétrica é a solução mais adequada para atender ao trânsito de pessoas e cargas.

A Siemens, com sua avançada tecnologia eletro-eletrônica e longa experiência mundial na área de transportes por tração elétrica, produz uma linha de equipamentos e sistemas para tração, sinalização e alimentação de energia para redes ferroviárias, metroviárias e de ônibus elétricos urbanos. Além de inúmeros projetos e fornecimentos no mundo inteiro, a Siemens participou no Brasil com sua tecnologia e seus produtos nas instalações dos Metrô do Rio de Janeiro e São Paulo, da FEPASA, RFFSA/CBTU e da CVRD/EFVM. Atuando junto a estas redes de transporte urbano e interurbano, a Siemens não se restringe à produção e instalação dos equipamentos, oferecendo a mais completa assistência técnica desde a fase de projeto à manutenção dos sistemas em operação. A consequência disto é a confiabilidade oferecida às concessionárias dos serviços e maior segurança, conforto e rapidez para os usuários. Deste modo, uma vez mais, a Siemens participa do desenvolvimento brasileiro, produzindo equipamentos e sistemas para um setor fundamental para nossa economia qual seja, o dos transportes.

## Equipamentos Siemens para sistemas de tração elétrica

- Motores de corrente contínua e alternada para tração ferroviária e rodoviária;
- Conversores estáticos tiristorizados para alimentação e regulação de acionamentos em corrente contínua e trifásica;
- Equipamentos para controle e supervisão de acionamentos de controle variável;
- Equipamentos elétricos para alimentação e controle de sistemas auxiliares.

## Equipamentos Siemens para sistemas de sinalização

- Sistemas e equipamentos para controle automático de trens;
- Painéis de supervisão, controle e formação automática de rotas;
- Sistemas para telecontrole de sinalização de linhas ferroviárias;
- Equipamentos de sinalização e proteção automática de linhas.

## Equipamentos Siemens para sistemas de alimentação de energia

- Sistemas e equipamentos de alimentação, comando, controle e proteção para subestações de tração ferroviária e rodoviária;
- Retificadores e inversores de silício para subestações;
- Painéis de serviços auxiliares para subestações, sistemas de alarme de incêndio, sistemas de ventilação;
- Sistemas de telecomando, telesinalização e telemedida para redes de alimentação de energia elétrica.



## Equipamentos e sistemas Siemens para o transporte urbano e interurbano: qualidade, segurança e durabilidade.

**Siemens S.A. - Divisão de Material Elétrico Industrial** □ SEDE CENTRAL • São Paulo: 05110 - Av. Mutinga, 3650 - ☎ (011) 833-2211 ☎ (011) 34090 e 23641 □ FILIAIS/ESCRITÓRIOS DE VENDAS • Belém: 66000 - Travessa Campos Sales, 268 - Ed. Justo Chermont - ☎ (091) 222-0785 ☎ (091) 1322 • Belo Horizonte: 30000 - Rua Uberaba, 111 (Barro Preto) - ☎ (031) 337-8633 ☎ (031) 1084 • Brasília: 70730 - SCRN-Q - 704/705 - Bl. E, Lojas 29/30 - ☎ (061) 273-2235 ☎ (061) 1388 • Curitiba: 80000 - Rua Cláudio Chatagnier, 112 (Bacacheri) - ☎ (041) 262-7422 ☎ (041) 5062 • Fortaleza: 60000 - Rua Liberato Barroso, 307, sala 322 - ☎ (085) 221-4222 ☎ (085) 1233 • Porto Alegre: 90000 - Av. Amazonas, 477 (Navegantes) - ☎ (0512) 42-2200 ☎ (051) 1325 • Recife: 50000 - Rua da Aurora, 1633 (Sto. Amaro) - ☎ (081) 231-4056 e 231-4297 ☎ (081) 1237 • Ribeirão Preto: 14100 - Av. Portugal, 833 - ☎ (016) 635-2984 ☎ (016) 6735 • Rio de Janeiro: 20541 - Rua Leopoldo, 351 (Andaraí) - ☎ (021) 208-9292 ☎ (021) 21038 e 21890 • Salvador: 40000 - Rua Barão de Cotegipe, 261 (Caiçada) - ☎ (071) 226-9461 ☎ (071) 1265 • Vitória: 29000 - Rua Gal. Osório, 83, sala 1409 (Edifício Português) - ☎ (027) 223-5466 ☎ (027) 2281

MI ET 4 -0568-EN  
Julho/85





Os aviões da Varig já voam com 67% de poltronas ocupadas e com mais 20% de carga

### TAM reforça receita criando novos serviços para sua atuação

A Transportes Aéreos Regionais S.A. — TAM, sétima colocada no setor aéreo, aproveitou receitas de serviços extra-operacionais, criadas durante o ano retrasado, para enfrentar a grande defasagem existente nas tarifas e aumentar seus resultados em um ano que as tarifas recolocaram as empresas em um patamar de equilíbrio financeiro.

“Aproveitamos o caldo para engrossar a sopa”, cita o comandante Rolim

Adolfo Amaro, presidente da empresa, referindo-se aos fretamentos turísticos realizados pela TAM durante o fim de semana, período em que sua demanda cai sobremaneira. “Em vez de o avião ficar tomando banho de sol em nosso pátio, vai tomar banho de sol em Porto Seguro ou Caldas Novas, transportando grupos de turistas, em número compatível com o porte de nossos aviões”.

Além do serviço *back-to-back*, turístico, a empresa fechou contratos de transporte para a EBCT, no serviço de mala postal. Expansão de atividades necessária para a sobrevivência de uma regional, segundo o pensamento rei-



Rolim: turistas nos fins de semana

nante na TAM, pois atacar no mercado como linha alimentadora, função definida pelo DAC para tais companhias, é pura conversa de passarinho. “Nosso mercado é formado em 95% por homens de negócio, que viajam até as capitais, criando uma configuração regional; o extra-regional é uma parcela mínima de nossos serviços”, explica o comandante.

A expectativa de crescimento, durante este ano, situa-se em torno de 5% a 10%, em termos globais, além de uma pequena elevação na taxa de ocupação da oferta, atualmente em torno de 65%.



## A MELHOR RECEITA É TACÓGRAFO VDO.

(não tem contra-indicações)

Muitas leis consideram o tacógrafo equipamento obrigatório. E não é à toa. No transporte de carga ou de passageiros, além de aumentar a segurança, ajuda a reduzir os custos operacionais, o consumo de combustíveis e a manutenção preventiva. Ele se paga sozinho, trazendo mais lucro para sua empresa.

Venha aviar sua receita de tacógrafo com a VDO. É bom para seus veículos, seu pessoal e seus clientes. Afinal, com a saúde não se brinca.

### VDO COMERCIAL

Rua Lisboa, 78 - São Paulo - CEP 05413 - Telefone: 280-1166  
Telex (011) 35.938

# MERCADO DE USADOS

TABELA DE VEÍCULOS USADOS (CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS) (em milhões de Cr\$)

	1984		1983		1982		1981		1980		1979		1978		1977		1976		1975	
	min	máx	min	máx	min	máx	min	máx	min	máx	min	máx	min	máx	min	máx	min	máx	min	máx
<b>FIAT</b>																				
Florino	17,0 - 19,0	15,0 - 17,0	12,0 - 14,0	10,5 - 12,0	9,0 - 10,0	8,0 - 9,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Furgoneta	18,0 - 18,0	14,0 - 16,0	11,0 - 13,0	9,5 - 11,0	8,0 - 9,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Panorama	18,5 - 20,0	17,0 - 19,0	15,0 - 17,0	12,0 - 14,0	10,0 - 12,0	8,5 - 10,0	7,5 - 8,5	6,5 - 7,5	5,5 - 6,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Picape	16,5 - 18,5	14,5 - 16,0	11,5 - 13,5	10,0 - 12,0	8,5 - 10,0	7,5 - 8,5	6,5 - 7,5	5,5 - 6,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FIAT DIESEL</b>																				
80	50,0 - 65,0	45,0 - 55,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	28,0 - 32,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
140	70,0 - 80,0	65,0 - 75,0	60,0 - 65,0	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0	40,0 - 45,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
190 H	120,0 - 130,0	110,0 - 120,0	100,0 - 110,0	95,0 - 100,0	90,0 - 95,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
190 Turbo	170,0 - 180,0	160,0 - 170,0	140,0 - 150,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FORD</b>																				
F 1000	55,0 - 60,0	48,0 - 53,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	28,0 - 33,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 2000	52,0 - 58,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	28,0 - 33,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 4000	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	22,0 - 25,0	18,0 - 22,0	16,0 - 18,0	14,0 - 16,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 600	-	-	-	-	25,0 - 30,0	22,0 - 25,0	18,0 - 22,0	16,0 - 18,0	14,0 - 16,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 7000	60,0 - 65,0	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 11000	55,0 - 60,0	45,0 - 50,0	37,0 - 42,0	34,0 - 36,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 13000	60,0 - 70,0	50,0 - 60,0	45,0 - 50,0	35,0 - 45,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
F 22000	100,0 - 120,0	85,0 - 100,0	75,0 - 85,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>GM</b>																				
C 10 6 cil.	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	20,0 - 25,0	16,0 - 22,0	16,0 - 20,0	15,0 - 17,0	13,0 - 15,0	11,0 - 13,0	10,0 - 12,0	9,0 - 10,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
D 10	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
D 60	50,0 - 60,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	36,0 - 42,0	32,0 - 36,0	30,0 - 33,0	27,0 - 31,0	24,0 - 27,0	21,0 - 24,0	19,0 - 22,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
D 70	55,0 - 65,0	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	37,0 - 42,0	32,0 - 37,0	30,0 - 33,0	26,0 - 30,0	22,0 - 26,0	20,0 - 23,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MERCEDES</b>																				
L 608 D	64,0 - 70,0	59,0 - 64,0	55,0 - 59,0	51,0 - 54,0	47,0 - 50,0	44,0 - 47,0	40,0 - 44,0	36,0 - 40,0	34,0 - 37,0	30,0 - 35,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 1113	95,0 - 105,0	88,0 - 95,0	80,0 - 85,0	72,0 - 77,0	65,0 - 70,0	60,0 - 65,0	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0	46,0 - 50,0	42,0 - 46,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 1313	115,0 - 130,0	105,0 - 115,0	95,0 - 105,0	85,0 - 95,0	75,0 - 85,0	70,0 - 80,0	65,0 - 75,0	60,0 - 70,0	55,0 - 65,0	50,0 - 60,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 1513	125,0 - 140,0	115,0 - 130,0	105,0 - 120,0	95,0 - 110,0	90,0 - 100,0	82,0 - 90,0	77,0 - 85,0	73,0 - 80,0	67,0 - 75,0	60,0 - 70,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 2013	140,0 - 160,0	125,0 - 140,0	115,0 - 130,0	105,0 - 120,0	100,0 - 110,0	90,0 - 100,0	82,0 - 90,0	76,0 - 84,0	71,0 - 78,0	65,0 - 72,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 1515	128,0 - 140,0	110,0 - 125,0	100,0 - 110,0	95,0 - 100,0	88,0 - 90,0	82,0 - 90,0	77,0 - 85,0	70,0 - 80,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 2219	190,0 - 210,0	170,0 - 185,0	145,0 - 160,0	133,0 - 145,0	128,0 - 132,0	115,0 - 124,0	105,0 - 112,0	100,0 - 107,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 1924 A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 1929	200,0 - 220,0	180,0 - 195,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOYOTA</b>																				
Picape	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	23,0 - 26,0	20,0 - 23,0	18,0 - 20,0	16,0 - 18,0	15,0 - 17,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aço	43,0 - 47,0	39,0 - 42,0	34,0 - 38,0	29,0 - 33,0	25,0 - 28,0	22,0 - 25,0	19,0 - 22,0	17,0 - 19,0	16,0 - 17,5	15,0 - 16,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SCANIA</b>																				
L 110 42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L 111 42	-	-	-	-	140,0 - 160,0	130,0 - 140,0	115,0 - 130,0	105,0 - 120,0	80,0 - 90,0	70,0 - 80,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LK 140 35	-	-	-	-	-	-	-	-	90,0 - 100,0	90,0 - 100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LK 141 38	-	-	-	-	-	-	-	-	90,0 - 100,0	90,0 - 100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
T 112 MA	190,0 - 210,0	175,0 - 190,0	165,0 - 175,0	150,0 - 165,0	155,0 - 165,0	140,0 - 155,0	130,0 - 140,0	100,0 - 110,0	90,0 - 100,0	90,0 - 100,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
T 112 (intco)	230,0 - 250,0	210,0 - 230,0	190,0 - 210,0	170,0 - 190,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
T 142 H	240,0 - 260,0	220,0 - 240,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R 112 H	200,0 - 225,0	190,0 - 210,0	180,0 - 195,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R 142 H	215,0 - 240,0	200,0 - 220,0	190,0 - 210,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VOLKSWAGEN</b>																				
Kombi Standard (gas)	24,0 - 28,0	20,0 - 24,0	15,0 - 19,0	13,0 - 15,0	11,0 - 13,0	10,0 - 11,0	9,0 - 10,0	7,0 - 9,0	6,0 - 7,0	5,0 - 6,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kombi Furgão (gas)	19,0 - 23,0	15,0 - 20,0	12,0 - 16,0	10,0 - 12,0	8,0 - 10,0	7,0 - 8,0	6,0 - 7,0	5,5 - 6,0	5,0 - 5,5	4,5 - 5,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kombi Picape (gas)	20,0 - 24,0	17,0 - 21,0	13,0 - 17,0	11,0 - 13,0	9,0 - 11,0	8,0 - 9,0	7,0 - 8,0	6,0 - 7,0	5,5 - 6,0	5,0 - 5,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kombi Diesel	22,0 - 26,0	19,0 - 22,0	14,0 - 18,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VOLKS CAMINHÕES</b>																				
D 400 DD	-	-	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	21,0 - 25,0	18,0 - 22,0	16,0 - 19,0	14,0 - 16,0	12,0 - 14,0	10,0 - 12,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
D 700 DI	-	-	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	26,0 - 30,0	22,0 - 26,0	18,0 - 22,0	16,0 - 18,0	14,0 - 16,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
D 950 D	-	-	50,0 - 60,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	22,0 - 26,0	20,0 - 23,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6-90	70,0 - 80,0	60,0 - 70,0	50,0 - 60,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	30,0 - 35,0	25,0 - 30,0	22,0 - 26,0	20,0 - 23,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11-130	85,0 - 95,0	75,0 - 85,0	72,0 - 77,0	65,0 - 70,0	60,0 - 65,0	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	40,0 - 45,0	35,0 - 40,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13-130	95,0 - 105,0	85,0 - 92,0	80,0 - 87,0	75,0 - 82,0	70,0 - 75,0	65,0 - 70,0	60,0 - 65,0	55,0 - 60,0	50,0 - 55,0	45,0 - 50,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VOLVO</b>																				
N 1020 A	-	180,0 - 185,0	168,0 - 175,0	158,0 - 165,0	145,0 - 152,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1020 G	-	190,0 - 200,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 10 XH	200,0 - 210,0	190,0 - 200,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1016	190,0 - 200,0	170,0 - 180,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 101H	200,0 - 210,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1033	260,0 - 270,0	230,0 - 240,0	215,0 - 225,0	200,0 - 210,0	185,0 - 195,0	172,0 - 180,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 1220	-	195,0 - 210,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N 12 XH	220,0 - 240,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS</b>																				
<b>SCANIA</b>																				
B 110/111	-	-	230,0 - 250,0																	

# MERCADO DE NOVOS

## CAMINHÕES PESADOS

MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS TRASEIROS		PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Crs)
<b>MERCEDES-BENZ</b>											
L-1519/48	- chassi c/ cabina	4,83	5 510	9 490	15 000	-	-	-	-	-	-
L-1519/51	- chassi c/ cabina	5,17	5 569	9 431	15 000	22 000	215/2 200 SAE	32 000	1 000 x 20 - 16	-	187 036 861
LK-1519/42	- chassi c/ cabina	4,20	5 430	9 570	15 000	22 000	215/2 200 SAE	32 000	1 000 x 20 - 16	-	188 265 011
LS-1519/42	- caminhão trator (B)	4,20	5 590	26 410 (F)	15 000	-	215/2 200 SAE	32 000	1 000 x 20 - 16	-	188 855 221
LS-1524/42	- caminhão trator (B)	4,20	5 590	26 410 (F)	15 000	-	215/2 200 SAE	32 000	1 000 x 20 - 16	-	191 740 110
LK-2219/36	- chassi c/ cabina - 6x4	3,60 (D)	6 120	15 880	22 000	-	231/2 100 SAE	35 000	1 000 x 20 - 16	-	n/ disponível
L-2219/42	- chassi c/ cabina - 6x4	4,20 (D)	6 166	15 834	22 000	-	215/2 200 SAE	32 000	1 000 x 20 - 14	-	270 121 928
L-2219/48	- chassi c/ cabina - 6x4	4,83 (D)	6 210	15 790	22 000	-	215/2 200 SAE	32 000	1 000 x 20 - 14	-	269 788 511
LB-2219/36	- chassi p/ betonaira - 6x4	3,60 (D)	6 120	15 880	22 000	-	215/2 200 SAE	32 000	1 000 x 20 - 14	-	271 602 670
LS-1929/42	- caminhão trator (B-C)	4,20	7 035	27 860 (F)	15 000	-	310/2 200 SAE	45 000	1 000 x 22 - 14	-	269 092 281
LS-1932/42	- caminhão trator (B-C-E)	4,20	7 745	37 300 (F)	15 000	-	320/2 000 SAE	45 000	1 100 x 22 - 14	-	290 038 010
											306 755 990
<b>SAAB-SCANIA</b>											
T112H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 180	13 320	19 500	-	-	-	-	-	-
T112H-42	- caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 250	13 250	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	-	287 488 364
T112H-54	- chassi c/ cabina - (C)	5,40	6 385	13 115	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	-	294 951 251
T112H-42	- caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 300	13 200	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	-	298 899 810
T142H-42	- caminhão trator - (A-B-C-E)	4,20	6 970	12 530	19 500	-	333/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	-	328 061 484
T112E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	8 760	27 240	36 000	-	388/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	-	323 216 389
T112E-42	- caminhão trator - 6x4	4,20	8 830	27 170	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	-	400 487 962
T112E-54	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 020	26 980	36 000	-	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	-	407 990 849
T142E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	9 100	26 900	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	-	413 198 284
T142E-42	- caminhão trator - 6x4	4,20	9 170	26 830	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	-	425 875 713
T142E-54	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 405	26 595	36 000	-	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	-	433 378 600
R112H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 230	13 270	19 500	-	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	-	446 015 114
R142H-38	- caminhão trator - (A-C)	3,80	6 530	12 970	19 500	-	388/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	-	295 446 218
R112E-38	- caminhão trator - 6x4	3,80	8 830	25 170	19 500	-	305/2 000 DIN	80 000	1 100 x 22 - 14	-	396 410 040
											405 331 747
<b>VOLVO</b>											
N10H	- caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 371	9 440	15 500	-	275/2 200 DIN	42 000	1 100 x 22 - 14	-	257 439 530
N10XH	- caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 561	12 250	18 500	-	275/2 200 DIN	70 000	1 100 x 22 - 14	-	200 340 754
N10XHT	- chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 035	23 630	32 500	-	275/2 200 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	-	404 289 015
N12XH	- caminhão trator (A-B-C)	4,10	6 711	12 100	18 500	-	330/2 050 DIN	70 000	1 100 x 22 - 14	-	312 717 669
N12XHT	- caminhão trator (A-B-C)	4,20	9 358	23 590	32 500	-	330/2 050 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	-	sob consulta

(A) - Quinta roda completa (B) - Cabina leito (C) - 2 tanques de combustível (D) - Chassi com mais 1.30 m (E) - Motor com intercooler (F) - Média variável c/ tipo semibreque.

## CAMINHÕES SEMI-PESADOS

<b>FORD CAMINHÕES</b>											
C-1313/43	- chassi médio - MWM	4,34	4 620	8 790	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	-	-	-
C-1313/48	- chassi longo - MWM	4,80	4 710	8 690	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	-	-
C-1314/38	- chassi curto - FTO 6,6	3,89	4 595	8 805	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	-
C-1314/43	- chassi médio - FTO 6,6	4,34	4 690	8 710	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	-
C-1314/48	- chassi longo - FTO 6,6	4,80	4 780	8 620	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	-	-
C-1317/38	- chassi curto - FTD turbo	3,89	4 609	8 795	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	900 x 20 - 12	-	-
C-1317/43	- chassi médio - FTD turbo	4,34	4 700	8 700	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	-	-
C-1317/48	- chassi longo - FTD turbo	4,80	4 790	8 610	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	-	-
C-1514/43	- chassi médio - FTO 6,6	4,34	4 920	10 080	15 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	1 000 x 20 - 16	-	-
C-1514/48	- chassi longo - FTO 6,6	4,80	5 010	9 990	15 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	1 000 x 20 - 16	-	-
C-1517/43	- chassi médio - FTD turbo	4,34	4 920	10 080	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	-	-
C-1517/48	- chassi longo - FTD turbo	4,80	5 010	9 990	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	-	-
F-13 000	- chassi curto - MWM	4,42	4 136	8 864	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14	-	117 993 764
F-13 000	- chassi médio - MWM	4,92	4 202	8 798	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14	-	118 558 508
F-13 000	- chassi longo - MWM	5,38	4 304	8 606	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14	-	119 386 806
F-22 000	- chassi longo - 6x4 - MWM	5,79	6 000	14 500	20 500	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	181 007 616
<b>GENERAL MOTORS</b>											
13 000	- chassi curto - álcool	3,99 (A)	3 907	9 093	13 000	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	110 942 521
13 000	- chassi médio - gasolina	4,44 (A)	3 930	9 070	13 000	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	109 880 660
13 000	- chassi longo - diesel	5,00 (A)	4 220	8 780	13 000	20 500	135/2 800 DIN	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	127 698 423
19 000	- chassi médio - álcool	5,08	4 560	13 940	18 500	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	119 934 369
19 000	- chassi médio - gasolina	5,66	4 655	13 845	18 500	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	140 799 076
19 000	- chassi longo - diesel	5,66	4 905	13 595	18 500	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10	900 x 20 - 12	144 830 308
21 000	- chassi médio - álcool	5,08	4 795	15 705	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	142 787 074
21 000	- chassi médio - gasolina	5,08	4 900	15 600	20 500	20 500	130/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	170 026 099
21 000	- chassi longo - diesel	5,66	5 150	15 350	20 500	20 500	135/2 800 DIN	21 100	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	176 798 556
22 000	- chassi longo - diesel (B)	5,79	6 215	14 285	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	1 000 x 20 - 14	1 000 x 20 - 14	181 007 616

(A) - Disponível para todos três modelos (B) - Disponível com motor a álcool, gasolina e tração 6x4 (C) - Borrachudo.

<b>MERCEDES-BENZ</b>											
L-1313/42	- chassi médio	4,20	3 800	9 110	13 000	21 500	147/2 800 SAE	21 650	900 x 20 - 14	-	145 599 935
L-1313/48	- chassi longo	4,83	3 960	9 040	13 000	21 500	147/2 800 SAE	21 650	900 x 20 - 14	-	147 996 926
LK-1313/36	- chassi curto	3,60	3 890	9 110	13 000	21 500	147/2 800 SAE	21 650	900 x 20 - 14	-	157 580 703
L-1316/42	- chassi médio	4,20	4 015	8 985	13 000	21 500	172/2 800 SAE	22 500	900 x 20 - 14	-	151 658 179
L-1316/48	- chassi longo	4,83	4 085	8 915	13 000	21 500	172/2 800 SAE	22 500	900 x 20 - 14	-	154 012 255
LK-1316/36	- chassi curto	3,60	4 015	8 985	13 000	21 500	172/2 800 SAE	22 500	900 x 20 - 14	-	162 424 550
L-1513/51	- chassi longo	5,17	4 355	10 645	15 000	21 650	147/2 800 SAE	21 650	1 000 x 20 - 16	-	157 148 873
LK-1513/42	- chassi médio	4,20	4 295	10 705	15 000	21 650	147/2 800 SAE	21 650	1 000 x 20 - 16	-	176 731 668
L-1516/48	- chassi longo	4,83	4 412	10 598	15 000	22 000	172/2 800 SAE	22 500	1 000 x 20 - 16	-	161 770 222
L-1516/51	- chassi longo	5,17	4 450	10 550	15 000	22 000	172/2 800 SAE	22 500	1 000 x 20 - 16	-	163 104 329
LK-1516/42	- chassi médio	4,20	4 340	10 860	15 000	22 000	172/2 800 SAE	22 500	1 000 x 20 - 16	-	161 770 222
L-2013/48	- chassi longo	4,83 (A)	5 458	16 192	21 650	-	172/2 800 SAE	22 500	1 000 x 20 - 16	-	181 673 721
L-2213/42	- chassi médio (6x4)	3,60 (A)	5 450	16 200	21 650	-	147/2 800 SAE	21 650	900 x 20 - 14	-	193 375 939
L-2213/48	- chassi longo (6x4)	4,83 (A)	5 522	16 128	21 650	-	147/2 800 SAE	21 650	1 000 x 20 - 14	-	214 104 609
LK-2213/36	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 385	16 265	21 650	-	147/2 800 SAE	21 650	1 000 x 20 - 14	-	215 941 224
LB-2213/36	- chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 385	16 265	21 650	-	147/2 800 SAE	21 650	1 000 x 20 - 14	-	214 484 107
L-2216/48	- chassi longo (6x4)	4,83 (A)	5 568	16 432	22 000	-					

# MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES SEMI-PESADOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)
<b>VW CAMINHÕES</b>											
13.130	chassi curto - MWM	3,20	3 920	9 080	13 000	-	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		127 261 577
13.130	chassi curto - MWM	3,67	3 974	9 026	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		137 113 464
13.130	chassi médio - MWM	4,12	4 070	8 930	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		137 535 423
13.130	chassi médio - MWM	4,68	4 117	8 883	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14		139 152 768
E-13	chassi médio - VW (A)	3,99	3 400	9 600	13 000	20 500	156/4 000 ABNT	22 500	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	100 265 016
E-13	chassi médio - VW (A)	4,45	3 450	9 550	13 000	20 500	156/4 000 ABNT	22 500	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	100 597 635
E-13	chassi longo - VW (A)	5,00	3 680	9 320	13 000	20 500	156/4 000 ABNT	22 500	900 x 20 - 12	1 000 x 20 - 14	101 834 697
E-21	chassi longo - VW (A)	5,25 (B)	5 974	14 526	20 500	20 500	156/4 000 ABNT	26 000	1 000 x 20 - 14		174 738 262
(A) Motor a álcool (B) - Chassi com mais 1,34 m											
CAMINHÕES MÉDIOS											
<b>FORD CAMINHÕES</b>											
C-1113/43	chassi médio - MWM	4,34	4 235	7 165	14 000	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		-
C-1113/48	chassi longo MWM	4,80	4 330	7 070	14 000	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12		-
C-1114/38	chassi curto - FTO-66	3,89	4 210	7 190	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		-
C-1114/43	chassi médio - FTO 66	4,34	4 305	7 095	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		-
C-1114/48	chassi longo - FTO-66	4,80	4 400	7 000	14 000	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		-
C-1117/38	chassi curto - FTO turbo	3,89	4 220	7 180	14 000	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		-
C-1117/43	chassi médio - FTO turbo	4,34	4 315	7 085	14 000	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		-
C-1117/48	chassi longo - FTO turbo	4,80	4 405	6 995	14 400	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12		-
F-11000	chassi médio - MWM	4,42	3 533	7 467	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		94 059 100
F-11000	chassi longo - MWM	4,92	3 599	7 401	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		94 529 853
<b>GENERAL MOTORS</b>											
11000	chassi curto - álcool	3,99	3 576	7 424	11 000	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	B25 x 20 - 10	900 x 20 - 12	77 377 084
11000	chassi médio - gasolina	4,44	3 599	7 411	11 000	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	B25 x 20 - 10	900 x 20 - 12	75 840 626
11000	chassi longo - diesel	5,00	3 890	7 110	11 000	18 500	135/2 800 DIN	19 000	B25 x 20 - 10	900 x 20 - 12	101 392 598
<b>MERCEDES-BENZ</b>											
L - 1113/42	chassi médio	4,20	3 765	7 235	11 000	18 500	147/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 12		124 607 225
L - 1113/48	chassi longo	4,83	3 835	7 165	11 000	18 500	147/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 12		126 600 711
LK-1113/36	chassi curto	3,60	3 715	7 265	11 000	18 500	147/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 12		125 010 862
<b>VW CAMINHÕES</b>											
11-130	chassi curto - MWM	3,20	3 458	7 542	11 000	-	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		100 811 997
11-130	chassi curto - MWM	3,67	3 650	7 350	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		111 251 669
11-130	chassi médio - MWM	4,12	3 673	7 327	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		111 339 219
11-130	chassi longo - MWM	4,68	3 920	7 880	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12		117 706 180
CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS											
<b>AGRALE</b>											
TX 1200-GM 151	Álcool (A)	2,50	1 697	1 083	2 780	-	90 (60 kw) DIN	-	650 x 16 - 8		62 350 000
TX 1600 MWM D-229-3	diesel (B)	2,50	1 730	1 600	3 800	-	63 (46,4 kw) DIN	-	700 x 16 - 8		76 196 000
<b>FIAT AUTOMÓVEIS</b>											
Furgão Fiat 147	gasolina	2,22	772	443	1 215	-	61 5 200 SAE	-	145 SR-13		22 703 750
Furgão Fiat 147	álcool	2,22	784	431	1 215	-	62 5 200 SAE	-	145 SR-13		21 773 370
Pick-up	gasolina	2,22	770	500	1 270	-	61 5 200 SAE	-	145 SR-13		28 166 640
Pick-up	álcool	2,22	770	500	1 270	-	62 5 200 SAE	-	145 SR-13		27 008 170
Florino Furgão	gasolina	2,22	835	500	1 335	-	61 5 200 SAE	-	145 SR-13		28 461 320
Florino Furgão	álcool	2,22	835	500	1 335	-	62 5 200 SAE	-	145 SR-13		27 347 440
<b>FORD AUTOMÓVEIS</b>											
F 100	Ford 2.3 - álcool	2,91	1 610	660	2 270	-	84,2/4400 ABNT	-	650 x 16 - 6		46 287 799
F 1000	MWM 226-4 - diesel	2,91	2 010	1 005	3 015	-	83/3000 ABNT	-	700 x 16 - 8		75 384 190
F 4000	Ford 4.4 - MWM D-229-4	4,03	2 444	3 556	6 000	-	89,7/2800 ABNT	-	750 x 16 - 10		86 793 096
Pampa 4x2	Ford CHT - álcool	2,57	966	600(A)	1 566	-	71,7/5000 ABNT	-	175 SR - 13		40 710 537
Pampa 4x4	Ford CHT - gasolina	2,57	1 050	516(B)	1 566	-	62,7/5200 ABNT	-	175 QR - 13		49 440 414
(A) Versão 4 x 4 a carga é de 451 kg (B) Versão 4 x 2 a carga é de 600 kg											
<b>GENERAL MOTORS</b>											
A10	c/caçamba - álcool - 4 cil	2,92	1 580	545	2 125	-	88/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		44 149 064
A10	s/caçamba - álcool - 4 cil	2,92	1 395	730	2 125	-	88/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		41 179 949
A10	c/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 700	605	2 305	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		45 003 770
A10	s/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 615	790	2 305	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		42 006 118
C10	c/caçamba - gasolina - 4 cil	2,92	1 580	545	2 125	-	82/4400 ABNT	-	650 x 16 - 6		45 481 109
C10	s/caçamba - gasolina - 4 cil	2,92	1 395	730	2 125	-	118/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		42 432 454
C10	c/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 700	605	2 305	-	118/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		46 193 852
C10	s/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 515	790	2 305	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - 6		43 115 905
A20	c/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 750	1 270	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		51 459 168
A20	s/caçamba - álcool - 6 cil	2,92	1 565	1 455	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		48 481 462
A20	chassi longo - álcool - 6 cil	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		53 309 606
A20	chassi longo - álcool - 6 cil	3,23	1 850(B)	1 170	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		49 921 744
C20	c/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 750	1 270	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		52 822 151
C20	s/caçamba - gasolina - 6 cil	2,92	1 565	1 455	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		49 744 165
C20	chassi longo - gasolina - 6 cil	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		54 722 178
C20	chassi longo - gasolina - 6 cil	3,23	1 850(B)	1 170	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - 8		51 243 553
D20	c/caçamba - diesel - 4 cil	2,92	1 970	1 050	3 020	-	90/2800 ABNT	-	700 x 16 - 8		75 143 422
D20	s/caçamba - diesel - 4 cil	2,92	1 685	1 335	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		71 947 355
D20	chassi longo - diesel - 4 cil	3,23	1 740	1 280(A)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		77 116 392
A40	chassi longo - diesel - 4 cil	3,23	1 970	1 050(B)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - 8		73 504 321
C40	chassi longo - gasolina - 6 cil	4,05	2 200	4 000	6 200	-	148/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12		71 999 608
D40	chassi longo - gasolina - 6 cil	4,05	2 200	4 000	6 200	-	130/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12		70 296 914
D40	chassi longo - diesel - 4 cil	4,05	2 360	3 840	6 200	-	90/2800 DIN	-	750 x 16 - 12		91 945 445
(A) c/caçamba (B) s/caçamba											

para empresários, técnicos,

# MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS		PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (C\$)
									DIANTEIROS	TRASEIROS	
GURGEL	G 800	- cabina simples - álcool	2,20	900	1 100	2 000	-	56/4400 SAE	-	735 x 14 - 4	59 137 000
	G 800	- cabina dupla - 3 portas	2,20	1 060	1 100	2 160	-	56/4400 SAE	-	135 x 70 SR 14	67 192 000
	X 12 L	- capota de lona - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	46 910 000
	X 12 TR	- capota de fibra - álcool	2,04	800	420	1 220	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	49 915 000
	X 12	- Caribe - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	51 849 000
	E-500	- cabina simples - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	77 693 000
	E-500	- cabina dupla - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	84 190 000
	E-500	- furgão - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	78 907 000
	X-15 TR	- Carajás - diesel	2,55	1 080	750	1 830	-	50/4500 SAE	-	700 x 14	84 392 000
	MERCEDES-BENZ	L-908 D/35	- chassi c/cabina	3,50	2 425	3 575	6 000	-	95/2 800 SAE	9 000	700 x 16 - 10
LO-608 D/35		- chassi c/parede frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	95/2 800 SAE	9 000	750 x 16 - 10	84 356 024
PUMA	2 T	- chassi curto - diesel	2,67	1 960	2 000	4 630	-	83/1600 DIN	-	700 x 16 - 10	85 988 636
	4 T	- chassi curto - diesel	2,90	1 960	4 000	6 000	-	83/1600 DIN	-	750 x 16 - 10	71 469 431
	4 T	- chassi médio - diesel	3,40	1 960	4 000	6 000	-	83/1600 DIN	-	750 x 16 - 10	74 902 100
TOYOTA	O J50 L	- jipe capota lona - jipe	2,28	1 580	420	2 000	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	59 926 600
	O J50 LV	- jipe capota de aço	2,28	1 710	420	2 130	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	63 684 400
	O J50 LV-B	- utilitário c/capota aço	2,75	1 760	890	2 650	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	79 155 100
	O J55 LP-B	- picape c/capota aço	2,95	1 830	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	68 226 900
	O J55 LP-B3	- picape c/capota aço	2,95	1 674	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	65 186 500
	O J55 LP-BL	- picapa c/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	72 321 500
	O J55 LP-BL3	- picapa s/capota aço	3,36	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	68 325 400
O J55 LP-2BL	- picape c/cabina dupla	3,35	1 975	1 000	2 975	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	75 515 900	
VW AUTOMÓVEIS	Kombi - furgão	- gasolina	2,40	1 080	1 075	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	32 778 889
	Kombi - furgão	- álcool	2,40	1 080	1 075	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	31 912 944
	Kombi - furgão	- diesel	2,40	1 080	1 075	2 155	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 6	52 647 841
	Kombi - standard	- gasolina	2,40	1 150	1 005	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	40 271 680
	Kombi - standard	- álcool	2,40	1 150	1 005	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	39 878 369
	Kombi - pick-up	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	33 509 960
	Kombi - pick-up	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	32 560 542
	Kombi - pick-up	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	54 402 252
	Kombi - cabina dupla	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	41 915 447
	Kombi - cabine dupla	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	40 708 610
	Kombi - cabine dupla	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	63 855 560
	Saveiro - picape	- gasolina	2,35	860	570	1 430	-	72/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	29 701 517
	Saveiro - picape	- álcool	2,35	860	570	1 430	-	81/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	29 094 322
	VW CAMINHÕES	6-80 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(A)	2 580	3 720	6 300	-	85/2 800/DIN	9 500	750 x 16 - 10
6-90 - chassi c/cabina		- diesel	3,50(B)	2 635	3 720	6 355	-	91/3 000/DIN	9 500	750 x 16 - 10	88 763 975
6-140 - chassi c/cabina		- álcool	3,50(C)	2 635	3 720	6 355	-	145/4 000/DIN	9 500	750 x 16 - 10	81 459 536
(A) Motor Perkins 4236 (B) Motor MWM 229.4 (C) Motor VW 318 TE											
ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS											
MERCEDES-BENZ	Ônibus monobloco										
	O-364-11R	- Urbano OM-352	5,55	-	-	14 500	-	147/2 800 SAE	-	900 x 20 - 14	263 039 877
	O-364-11R	- Urbano OM 355/5	5,55	-	-	14 500	-	187/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	300 139 984
	O-364-12R	- Interurbano OM 355/5	5,55	-	-	13 500	-	215/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	365 249 596
	O-364-13R	- Rodoviário OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	239/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	379 940 145
	O-370-RS	- Rodoviário OM- 355/6A	6,33	-	-	15 000	-	310/2 200 SAE	-	1 100 x 22 - 16	596 087 631
	Chassis para ônibus										
	LO-608 D/35	- Chassi c/parede frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	95/2 800 SAE	-	750 x 16 - 10	84 356 024
	LO-608D/41	- Chassi c/parede frontal	4,10	2 330	3 670	6 000	-	95/2 800 SAE	-	750 x 16 - 10	85 776 423
	LO-608D/35	- Chassi c/parede frontal	3,50	-	-	6 000	-	95/2 800 SAE	-	750 x 16 - 10	83 429 187
	LO-608D/41	- Chassi c/parede frontal	4,10	-	-	6 000	-	95/2 800 SAE	-	750 x 16 - 10	84 849 586
	OF-1113/45	- Chassi c/motor dianteiro	4,57	3 550	8 150	11 700	-	147/2 800 SAE	-	900 x 20 - 12	122 015 691
	OF-1313/51	- Chassi c/motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000	-	147/2 800 SAE	-	900 x 20 - 14	142 200 297
	OH-1313/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	-	147/2 800 SAE	-	900 x 20 - 14	141 025 790
	OH-1316/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 990	9 210	13 200	-	172/2 800 SAE	-	900 x 20 - 14	147 881 646
	OH-1517/55	- Chassi c/motor traseiro	5,55	4 475	10 525	15 000	-	187/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	186 256 611
	OH-1419/60	- Chassi c/motor traseiro	6,05	4 700	8 800	13 500	-	215/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	201 928 821
	O-364-11R	- Motor traseiro - OM 352	5,55	-	-	13 200	-	147/2 800 SAE	-	900 x 20 - 14	168 917 744
	O-364-11R	- Motor traseiro - OM 355/5	5,55	-	-	13 200	-	187/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	205 691 060
	O-364-12R	- Motor traseiro - OM 352	5,55	-	-	13 200	-	147/2 800 SAE	-	900 x 20 - 14	173 223 659
	O-364-12R	- Motor traseiro - DM 352A	5,55	-	-	13 200	-	172/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	180 202 447
	O-364-12R	- Motor traseiro - OM 355/5	5,55	-	-	13 500	-	215/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	216 051 164
	O-364-13R	- Motor traseiro - OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	239/2 200 SAE	-	1 000 x 20 - 16	225 053 445
PUMA	chassi p/ ônibus diesel/gas./álcool										
			4,10	2 750	6 280	9 030	-	87/1600 DIN	-	750 x 16 - 12	67 910 715
SAAB-SCANIA	S112-73	- Chassi p/ônibus - standard	7,30	5 120	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	208 161 522
	S112-73	- Chassi p/ônibus - S. moia	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	229 205 060
	S112-73	- Chassi p/ônibus - S. ar	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	245 599 836
	K112-33	- Chassi p/ônibus - Standard	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	215 353 840
	K112-33	- Chassi p/ônibus - S. moia	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	238 244 226
	K112-33	- Chassi p/ônibus - S. ar	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	262 453 448
	VOLVO	B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16
B-58E		- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	255 837 036
B-58E		- 6x2 diesel - rodoviário (A)	6,25	6 100	-	22 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	331 469 871
B-58E		- Chassi p/ônibus urbano	6,00	5 300	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	253 967 720
B-58E		- Chassi p/ônibus articulado	5,50	7 900	-	26 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	474 045 125

Tração 6 x 2

# advogados e administradores,

# MERCADO

# PRODUÇÃO

## PREÇOS DE CARROÇARIAS (\*)

**LINHA PESADA (SEMI-REBOQUES)**  
CARGA SECA(\*\*)  
- de 3 Eixos = Cr\$ 98.425.000  
- de 2 Eixos = Cr\$ 79.376.000

**GRANELEIROS<sup>(1)</sup>(\*\*)**  
- de 3 Eixos = Cr\$ 114.447.000  
- de 2 Eixos = Cr\$ 94.984.000

**BASCULANTES(\*\*)**  
- de 3 Eixos - 25 m<sup>3</sup> = Cr\$ 147.321.000  
- de 2 Eixos - 20 m<sup>3</sup> = Cr\$ 113.438.000

**FURGÕES CARGA GERAL<sup>(2)</sup>(\*\*)**  
- de 3 Eixos = Cr\$ 148.684.000  
- de 2 Eixos = Cr\$ 127.010.000

**CARREGA TUDO<sup>(3)</sup>(\*\*)**  
- de 2 Eixos p/ 30 toneladas  
Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 100.959.000  
- de 3 Eixos p/ 40 toneladas  
Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 136.014.000  
- de 3 Eixos p/ 60 toneladas  
Plataforma rebaixada 6,00 x 3,00 = Cr\$ 161.534.000

**EXTENSIVEL<sup>(4)</sup>(\*\*)**  
- de 2 Eixos de 12,36 p/18,36 m = Cr\$ 107.086.000  
- de 3 Eixos de 13,80 p/22,00 m = Cr\$ 130.062.000

**TANQUES<sup>(5)</sup>**  
- de 3 Eixos - Cap. 30.000 l = Cr\$ 129.835.000  
- de 3 Eixos - Cap. 28.000 l = Cr\$ 128.259.000  
- de 3 Eixos - Cap. 25.000 l = Cr\$ 126.487.000  
- de 2 Eixos - Cap. 22.000 l = Cr\$ 100.426.000

**LINHA LEVE**  
**TERCEIRO EIXO<sup>(5)</sup>(\*\*)**  
- Caminhões Médios = Cr\$ 32.840.000

**CACAMBAS BASCULANTES<sup>(6)</sup>**  
- de 5 m<sup>3</sup> - 1 Pistão = Cr\$ 23.604.000  
- de 10 m<sup>3</sup> - 2 Pistões = Cr\$ 35.272.000

**FURGÕES CARGA GERAL<sup>(7)</sup>**  
- de 4,20 x 2,20 x 2,00 = Cr\$ 20.676.000  
- de 6,20 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 30.645.000  
- de 7,00 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 40.080.000  
- de 8,20 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 43.392.000

(\*) Preços médios praticados até Set/85 pelos filiados da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos para o Transporte Rodoviário.

A variação de preços entre os fabricantes oscila de 5 a 10%.

(\*\*) Sem pneus, (1) para arca e brita (2) durabilidade (3) sem dolly (4) p/ cargas líquidas (5) balancim (instalado) (6) arca e brita, baixa pressão, ação direta, sem tomada de torça (7) em dur alumínio e instalado sobre chassis.

Fonte: ANFIR.

## PREÇOS DE PNEUS

Medida	Novo	Recach.	Rec. (Q)	Rec. (F)
650-16	308.500	169.700	-	-
700-16	435.100	216.900	189.100	-
750-16	526.700	263.600	228.700	-
825-20	823.900	395.300	343.500	596.000
900-20	1.221.200	502.500	436.600	596.000
1000-20	1.373.700	601.000	522.700	659.000
1100-22	1.705.600	714.600	621.200	720.000

### Borrachudos

650-16	356.200	186.600	-	-
700-16	472.900	238.700	202.900	-
750-16	597.100	289.600	251.300	-
825-20	1.064.300	434.900	378.100	622.000
900-20	1.277.700	552.700	480.100	622.000
1000-20	1.606.200	661.200	575.400	684.000
1100-22	1.961.400	786.300	682.300	817.000

### Radiais

145R13	195.000	124.000	-	-
700R16	591.100	-	-	-
750R16	722.700	-	-	-
900R20	1.786.000	858.400	-	677.000
1000R20	1.954.000	981.100	-	712.000
1100R22	2.391.200	1.201.000	-	780.000

\* Preços médios praticados até 30/08/85 pelos filiados à Associação Bras. dos Revendedores de Pneus e Assoc. das Empr. de Recauchutagem de Pneus e Ban dag. Preços válidos para compra à vista, no mercado paulistano. Rec. (Q) = Recapagem a quente; Rec. (F) = Recapagem a frio.

## VEÍCULOS COMERCIAIS

MODELOS	PRODUÇÃO				VENDAS		
	Jul-84	Jan-Jul-84	Jun-85	Jan-Jun-85	1985 a 1985	Jun-85	Jan-Jun-85
<b>Cam. Pesados</b>	475	3.317	526	-	-	869	3.555
Fiat 180 190	13	228	-	81	21.936	-	80
MBB 1519 2219	26	223	85	418	20.582	75	363
MBB 1924 2624	70	496	46	436	4.206	60	429
MBB 1418 1819	1	7	62	101	912	50	93
Scania	269	1.584	403	1.739	44.326	417	1.577
Volvo	106	779	330	1.507	6.417	257	1.013
Fiat 210	-	-	-	-	28.665	-	-
<b>Cam. Semi-Pesados</b>	1.101	6.785	1.723	7.941	-	1.875	7.606
Ford 13 000	32	428	344	967	16.793	576	907
Ford 19000 21000	-	115	31	155	2.369	24	69
GM D-70 Perkins	60	420	90	190	6.376	61	196
MBB 1313 1513	689	3.476	768	4.320	109.246	702	4.190
MBB 2013 2213	90	874	188	757	29.216	195	726
VW E 13/21	230	1.472	322	1.562	7.750	317	1.518
CB 900 950	-	-	-	-	-	-	-
GM D-70 DDAB	-	-	-	-	-	-	-
Fiat 130/140	-	-	-	-	-	-	-
<b>Cam. Med. Diesel</b>	673	5.052	1.267	6.182	487.667	1.231	5.249
Ford 11.000 12.000	71	885	206	1.168	77.002	234	1.008
GM D-60 Perkins	160	951	335	795	73.354	312	771
MB 1113	364	2.493	532	2.843	308.810	489	2.786
VW E 11-130	78	723	194	1.376	4.577	196	704
CB 700 750	-	-	-	-	-	-	-
GM D-60 DDAB	-	-	-	-	-	-	-
<b>Cam. Med. Gas.</b>	91	476	83	344	332.333	83	345
GM C-60	91	476	83	344	206.448	83	345
CB 700	-	-	-	-	6.763	-	-
Ford F-600	-	-	-	-	119.122	-	-
<b>Cam. Leves</b>	881	8.761	1.927	9.882	240.484	1.955	9.461
CB 400 G95	92	132	-	-	4.732	-	-
Fiat 70 90	9	57	-	17	6.756	-	-
Ford 2000	12	224	49	262	5.248	48	239
Ford 4000	213	4.336	857	4.234	127.599	868	4.087
MBB 608	407	2.826	496	2.904	82.101	487	2.746
VW 6.80 6.90	248	1.186	525	2.460	4.378	542	2.348
CB 400 Die.	-	-	-	-	9.634	-	-
<b>Ônibus</b>	468	2.829	763	3.406	167.479	644	3.112
MBB Chassis	300	1.657	392	1.889	90.684	252	1.676
MB Monobloco	90	550	184	866	52.007	216	835
Scania	49	374	142	410	9.690	98	350
Volvo	29	248	45	241	2.414	78	251
Fiat	-	-	-	-	2.684	-	-
<b>Camion. Carga</b>	5.759	40.814	8.753	36.523	945.248	8.410	34.997
Fiat Pick-up	932	4.669	678	3.902	59.996	580	3.217
Ford F-100	96	2.161	172	1.105	116.125	285	1.098
Ford F-1000	302	6.717	1.184	7.217	49.127	1.366	6.961
Ford Pampa	747	6.674	1.546	7.216	33.489	1.525	7.244
GM C-10 Gas.	50	277	669	1.188	268.267	254	707
GM C-10 Die.	1.220	6.950	1.851	4.905	81.792	1.829	5.004
GM C-10 Alc.	583	3.186	375	1.383	22.028	364	1.344
GM Chevy	344	1.459	463	2.746	7.637	464	2.775
Toyota Pick-up	253	1.579	170	1.067	31.247	181	1.024
Volks Pick-up	275	1.761	293	1.117	77.810	292	1.075
Volks Saveiro	957	5.381	1.352	4.677	22.069	1.290	4.547
CB D-100	-	-	-	-	2.648	-	-
Ford F-75	-	-	-	-	179.013	-	-
<b>Utilitários</b>	99	735	179	862	238.627	169	836
Gurgel	66	537	144	704	15.082	140	695
Toyota	33	198	35	158	7.964	19	141
Ford	-	-	-	-	215.581	-	-
<b>Camion. Passag.</b>	9.470	62.843	10.046	50.675	3.042.798	9.092	47.551
<b>Automóveis</b>	44.333	309.583	65.218	325.430	8.724.339	49.641	264.789
<b>Total Geral</b>	63.450	441.195	90.885	445.527	14.449.150	73.949	377.501

## CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

Produção e Vendas Jan/Jul e Jul/85

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS													
	URBANAS		RODOVIÁRIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TRÔLEBUS		TOTAL GERAL	
	JAN/ JUL	JUL	JAN/ JUL	JUL	JAN/ JUL	JUL	JAN/ JUL	JUL	JAN/ JUL	JUL	JAN/ JUL	JUL	JAN/ JUL	JUL
CAIO	1425	234	06	02	-	-	97	18	-	-	-	-	1528	254
CAIO NORTE	39	07	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	39	07
MARCOPOLO	169	31	522	81	-	-	-	-	-	-	-	-	691	112
ELIZIARIO	357	64	-	-	-	-	116	21	-	-	-	-	473	85
CONDOR	30	-	-	-	01	-	-	-	-	-	-	-	31	-
NIELSON	-	-	502	72	-	-	-	-	-	-	-	-	502	72
TOTAL GERAL POR TIPDS	2020	336	1030	155	01	-	213	39	-	-	-	-	3264	530
EXPORTAÇÃO	21	-	17	01	-	-	06	01	-	-	-	-	44	02

arf/22.08/79

## LISTA DE SUGESTÃO DE PREÇOS (em milhares de Cr\$) - Retifize completa de motores diesel - Fonte: APAREM

PERKINS 4236	PERKINS 6357	PERKINS 6358	M.W.M. D 229 4	M.W.M. D 229 4	MERC. BENZ OM-314	MERC. BENZ OM-321/352	MERC. BENZ OM-355/5	MERC. BENZ OM-355/6
11.937	12.667	14.636	11.585	13.640	10.600	13.473	30.169	33.971

Nota: Preços médios praticados pelas retificas, sujeitos à variação de 10%. As peças cativas sem condição de reusinagem serão consideradas extras. Não estão inclusos, o recondicionamento de bomba e bicos injetores e retirada e colocação do motor no veículo.

com a mesma qualidade de TM.

# ÚLTIMAS NOTÍCIAS

## PESSOAL

• A revista "Balanço Anual", acaba de eleger como líderes do setor de transportes os empresários **Thiers Fattori Costa** (NTC), **Oswaldo Dias de Castro** (Fenatec), **Denisar Arneiro** (deputado federal) e **Valmor Weiss** (Setcepar). Camilo

Cola, um dos integrantes da lista no ano passado foi desbancado por Weiss.

• O administrador de empresas **Fernando Giúdice**, ex-gerente executivo da NTC, está de volta ao transporte. Como assessor da Diretoria do Ex-

presso Universo, promete uma completa reestruturação gerencial da empresa.

• A recém constituída Associação Brasileira dos Recaudadores, ABR, apresentou sua diretoria. Ela é formada por **Alberto Veras Carapeba**; presidente; **Victor Arestides Rank**, vice-presidente; **Aedemar Nienkoter**, secretário; **Pedro João Steffen**, suplente; **Luiz Antônio Coria**, diretor financeiro; **Nilo Bonadiman**, suplente e **Paulo Tadeu da Silveira Figueiredo**, diretor de relações públicas, que tem como suplente **José Luís Lima**.

• Responsável pelo sucesso da pioneira "operação carreiteiro", o secretário de Segurança do Paraná, **Luiz Felipe Haj Mussi** (foto) vai colecionando homenagens. No final de julho, durante mais uma Festa do Carreiteiro, em Guaratinguetá-SP, recebeu das mãos do presidente da

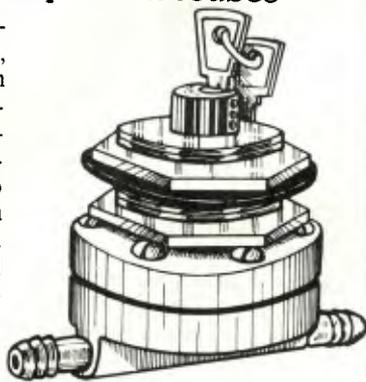


ABCAM-Associação Brasileira dos Caminhoneiros, José da Fonseca Lopes, a medalha Juscelino Kubtschek. Entre 17 e 19 de agosto, estará abocanhando, na convenção da NTC, em Brasília, a medalha do mérito rodoviário. Méritos, aliás, não faltam a Mussi. Iniciada há dois anos, a "operação carreiteiro" praticamente acabou com os roubos de cargas e caminhões, graças a um bem montado sistema de postos de controle em 1 300 km de estradas paranaenses. Hoje, seu trabalho já encontra seguidores em outros Estados,

## Equipamento para prevenir roubos

Um equipamento de prevenção ao roubo de veículos, já largamente utilizado em automóveis, também é indicado para aumentar a segurança nos caminhões. A válvula *stop-car*, instalada no piso ou escondida em alguma parte da cabina, interrompe a alimentação do combustível que aciona o motor, permitindo que o veículo percorra apenas mais algumas centenas de metros antes de parar.

O *stop-car* é comercializado, com exclusividade pela Gold News Ltda., ao preço de Cr\$ 300 mil (agosto/85) e os



frotistas obtêm descontos de 10% pela aquisição, e 20%, caso a instalação seja efetuada pela própria empresa.

# Ponha sua frota na linha.

Os **Tacógrafos Kienzle** controlam tudo o que acontece com sua frota: registram as velocidades atingidas, os tempos de marcha e paradas, as distâncias percorridas e o regime de trabalho do motor. Para diminuir gastos de manutenção, reduzir os de combustível e aumentar a vida útil de seus

veículos: **Tacógrafos Kienzle**. Em 2 modelos diferentes, com a tradicional garantia e assistência técnica **Neva**. Tenha tudo sob controle. Fique de olho no Kienzle.

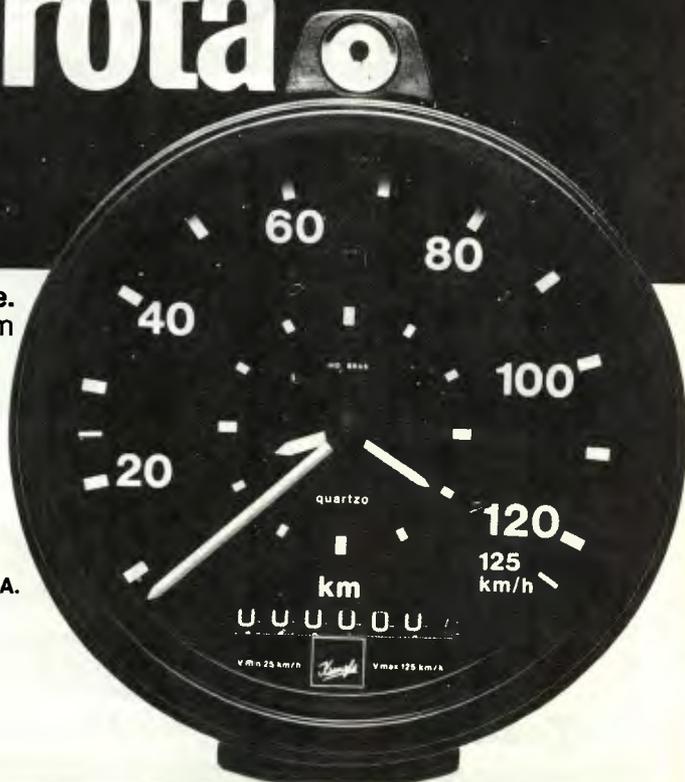


COMÉRCIO E INDÚSTRIA NEVA LTDA.

Rua Anhaia, 982 (Bom Retiro)  
Tel. 221-6944 - Telex (011) 32042  
01130 SÃO PAULO/SP  
Av. Rio Branco, 39 - 17º andar  
Tel. 223-1322 - Telex (021) 21364  
20090 RIO DE JANEIRO/RJ

## REPRESENTANTES E CONCESSIONÁRIOS:

BAISALVADOR: Moisés T. Andrade tel. 226-3020 • BAISSIMÕES FILHO: Motortec tel. 832-1384 • CE/PI/FORTALEZA: Ceauto tel. 231-6144 • DF/BRASILIA: Bruno Veic. tel. 224-8852 • ES/VITÓRIA: L. Rocha tel. 223-7249 • ES/VILA VELHA: Edgard C. Maduro tel. 226-2626 • GO/GOIÂNIA: José O. Palm tel. 233-3371 • MS/MTCAMPO GRANDE: Dias Com. Repres. tel. 382-9866 • Henrique P. Santos tel. 382-9868 • Siqueiri Marimoto tel. 824-1513 • MG/BELO HORIZONTE: Tacom tel. 201-0627 • MG/JUIZ DE FORA: Taco Elétrica tel. 212-0340 • MA/PABELEIM: Edilberto P. Silva tel. 233-2627 • PE/PE/RECIFE: Ecom tel. 228-0298 • PR/CASCABEL: Velotect tel. 24-2584 • PR/CURITIBA: Comap tel. 222-2882 • RS/NOVO HAMBURGO: Ery R. Koch tel. 93-5215 • RS/PORTO ALEGRE: Marcopeças tel. 42-1655 • Sul Tacógrafos tel. 32-9612 • SC/BLUMENAU: E. R. Com. Repres. Serv. tel. 23-0565 • SC/BRUSQUE: Ghia Repres. tel. 55-0174 • SCLAGES: Relotax tel. 23-2679 • SEIARACAJU: Repres. Costa tel. 222-8047 • SP/ARAQUARA: José R. Agostinho tel. 36-0732 • SP/CAMPINAS: A. C. Reverter tel. 51-0729 • Taxiavel tel. 8-4869 • SP/MARILIA: Cler de Souza tel. 33-4865 • SP/OURINHOS: Luiz S. Vicente tel. 22-3602 • SP/IRIB. PRETO: Casa do Velocímetro tel. 634-5677 • SP/SANTOS: Alcides Biadola tel. 34-1678 • SP/S. CARLOS: Antonio V. Neto tel. 71-1184 • SP/S. PAULO: Grafotaxi tel. 273-7874 • Vetaxi tel. 864-3804 Cristo Rei tel. 296-2118.



# ÚLTIMAS NOTÍCIAS

como São Paulo, Rio de Janeiro, Mato Grosso do Sul, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Modesto, ele prefere dividir os louros com "todos os integrantes das polícias Civil e Militar e do Detran do Paraná".

● **Oswaldo Schmitt** (foto) deixa a Gerência de Comunicação da Volvo. Foi promovido a Diretor Geral Adjunto. Nas novas funções, responderá ao Diretor Geral Hilton Trevisan e cuidará dos interesses da Volvo junto aos órgãos do governo. Para o lugar de Schmitt vai **Celso Carvalho**, do setor de Treinamento e Promoção da empresa.



O advogado **José Luiz Santos Azevedo** (foto) é o novo presidente da Fiat Automóveis. Santos Azevedo, indicado pelo governador de Minas, Hélio Garcia, substituiu o engenheiro Amaro Lanari Júnior que exercia o cargo desde 1983 e assumiu recentemente a presidência da Siderbrás.

Formado em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais, foi chefe do Departamento Jurídico da Companhia Agrícola daquele Estado e, desde 1974, exerce a superintendência do Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais (INOCOOP) onde foi responsável pela construção de 34 mil habitações.

## CURTAS

● O 10 000º veículo Volvo fabricado no Brasil deixou a linha de montagem da empresa, na Cidade Industrial de Curitiba, dia 1º de agosto. É um caminhão N-10 4x2, destinado ao mercado interno. Dos 10 mil veículos produzidos, 7 418 são caminhões (6 114 N-10 e 1 304 N-12) e 2 582 são ônibus. Entre o início da produção, em 1979, e os dias de hoje, o índice de nacionalização evoluiu de 77% para 91%.

● A Edra do Brasil está lançando tanques de fibra de vidro para todos os modelos de caminhões. Além de não enferrujar (garantindo melhor funcionamento do sistema injetor), a fibra torna o tanque isotérmico (evitando a condensação do vapor d'água). O tanque tem o mesmo tamanho do original e garantia de fábrica. Sua instalação não exige adaptações.



Na última reunião, realizada em Aracaju (SE) nas instalações da Novepe (Nordeste Veículos Pesados), o Consórcio Nacional Scania bateu novo recorde de veículos entregues com um total de dezessete ônibus e 92 caminhões. No acumulado desde julho de 1982, a modalidade de comercialização já entregou um total de 1 191 veículos, sendo 1064 caminhões e 127 ônibus. A próxima reunião, de outubro, deverá ser realizada em Cuiabá.

## QUEM É O MAIOR



• QUALIDADE • ESTOQUE

• PREÇO • ENTREGA

Com o maior estoque de auto peças do Brasil, a Sama garante sempre a melhor qualidade em produtos.



FAG



BOSCH



**Sama** peças e pneus



MATRIZ SÃO PAULO tel.: (011) 279.3211 - telex (011) 22066 / 22874



TRANSPORTADORA CAPELA LTDA.

- Transporte rodoviário de carga seca ou containerizada para importação, exportação e mercado interno.
- Armazenagem e paletização de matérias-primas e manufaturados.
- Frota e equipamentos próprios.
- 23 anos colaborando com o desenvolvimento da Indústria e Comércio.

Matriz: Rua General Câmara n.º 278 - fone: 35-2006 Telex (011) 1325 - Santos - SP

Filial: Rua Bamboré n.º 500 - fone: 272-4960 - Capital - SP

Armazéns: Rua Uruguai n.º 12 - fone: 32-6459 - Santos - SP

Rua da Constituição n.º 140 - fone: 32-5243 - Santos - SP

Terminal: Rua Amador Bueno n.º 325 - fone: 34-3383



# Entregue suas cargas para um especialista

Os melhores produtos exigem o melhor transporte. E, em transporte, o que sua empresa precisa é o máximo em eficiência, segurança e rapidez. Tudo isso, nós do EXPRESSO JUNDIAÍ lhe oferecemos. O melhor equipamento e o mais qualificado pessoal aliado à mais britânica pontualidade.

Qualidades adquiridas em quase um quarto de século de trabalho e seriedade, atingindo as principais rotas do Sudeste brasileiro.

Além dessas características, está o esmero da apresentação de uma frota de 140 caminhões, que, com suas linhas arrojadas, conquistou o 1.º lugar do XVIII Concurso de Pintura de Frotas, promovido pela revista

**Transporte Moderno.** Mesmo assim, a beleza exterior da nossa frota não roda sozinha. Dentro dos nossos baús, as cargas viajam protegidas e acomodadas em *pallets* que, além disso, proporcionam maior rapidez na carga e descarga de suas mercadorias. Portanto, não há o que pensar.

Entregue suas cargas para os especialistas do EXPRESSO JUNDIAÍ.

**EXPRESSO JUNDIAÍ**  
**SÃO PAULO LTDA.**

#### MATRIZ JUNDIAÍ

Av. Antonio Frederico Ozonon, 1016  
PABX (011) 434-6144 - Cx. P. 679  
Telex (011) 33.513 - CEP 13.200

#### FILIAIS:

• SÃO PAULO: Ruo Francisco Duorte, 544  
Vilo Guilherme - PABX (011) 291-9333 - Telex  
(011) 25.721 - CEP 02054  
• RIO DE JANEIRO: Ruo do Alho, 950 - Mercado  
São Sebastião Penho - PABX (021) 260-8544  
Telex (021) 23.869 - CEP 20.062

• SANTOS: Ruo Xavier Pinheiro, 159 - Mocuco  
Fone: (0132) 35-5421 Telex (013) 1.384 - CEP 11.100  
• CAMPINAS: Ruo Fernão Pompeu  
de Comorgo, 2.149 Jardim do Trevo - Fone: (0192)  
31-9366 - Telex (019) 1.347 - CEP 13.100  
• RIBEIRÃO PRETO: Ruo Buorque, 702 - Fone: (01)  
626-3421 CEP 14.100.

# AS PEÇAS TÊM QUE SER TÃO BOAS QUANTO A MÁQUINA. PEÇAS GENUÍNAS SCANIA.

PRO  
SCANIA



Baseados em soluções tecnológicas de vanguarda, os produtos Scania - caminhões, ônibus e motores - são os melhores em seus respectivos campos de atuação. Ter Scania é uma tranquilidade.

Para que esta tranquilidade permaneça intocável, é necessário que ninguém altere o projeto original de seu Scania. Por isso, ao colocar peças novas, exija Peças Genuínas Scania que têm a mesma

qualidade de seu Scania. Podem até, no momento da compra, ser um pouco mais caras. Mas, o retorno que elas lhe garantem acaba fazendo das Peças Genuínas Scania o investimento mais seguro que você pode fazer em peças.

Peças Genuínas é mais um item que o Pro Scania coloca à sua disposição em todo o Brasil. Consulte o Concessionário Scania e usufrua já deste completo serviço de cobertura. O Pro Scania é seu.

**SCANIA**  
líder em tecnologia de transporte