

**AS MELHORES DO
TRANSPORTE**

**AS MAIORES DO
TRANSPORTE**

**INTERNATIONAL.
LÍDER DO MERCADO
NORTE-AMERICANO
HÁ 18 ANOS COMPLETA
1 ANO DE BRASIL.**

**REVENDAS
INTERNATIONAL.
UMA REDE DE
CONCESSIONÁRIAS
QUE NÃO PÁRA DE
CRESCER.**



**SÉRIE 4000 INTERNATIONAL.
A MELHOR TECNOLOGIA
DO MUNDO À SUA DISPOSIÇÃO.**



**Vem aí
mais um
líder.**

**Hermenegildo
Fração
Personalidade
em Transportes
do ano/99**

**Anthony da
Cunha fala
sobre
1 ano de
International.**





“ESTE CAMINHÃO FOI PROJETADO PARA TRABALHAR. NÃO QUEBRA, É ECONÔMICO, BONITO, PRÁTICO E, O QUE É MAIS IMPORTANTE, NOSSO MOTORISTA ESTÁ SATISFEITO. E ELE É O NOSSO REPRESENTANTE!”

Sérgio Gabardo - Diretor da Gabardo Transporte de Veículos.



A INTERNATIONAL tem 1 ano de Brasil e 1 século de evolução. Líder na comercialização de caminhões na América do Norte. Uma marca conhecida mundialmente, que chegou ao Brasil para ficar e está estruturando uma rede de concessionárias no país que não pára de crescer. Possui Centro de Distribuição de Peças na região de Campinas e fábrica em Caxias do Sul. Os caminhões são produzidos aqui com a mesma tecnologia de ponta utilizada em outros países e se destacam no mercado com uma série de diferenciais. Confira os detalhes que estão conquistando frotistas e caminhoneiros de todo o Brasil.

Séries 4000 e 9000

- Motor totalmente eletrônico e programável que proporciona aumento de desempenho, maior durabilidade, menor manutenção e muita economia de combustível.
- Potências de 210, 250 e 380 HP, com baixa emissão de gases.
- Maior autonomia do mercado.
- Chassi mais resistente da categoria, livre de rebites.
- Pneus radiais sem câmara.
- Mangueiras e fios coloridos, facilitando a identificação.
- Maior área de frenagem do mercado.



De veicular os INTERNATIONAL estão em conformidade com o Proconve, preservando o meio ambiente. Alguns dos itens apresentados são opcionais. Use sempre peças e acessórios INTERNATIONAL.



OS CAMINHÕES INTERNATIONAL TÊM 1 ANO DE BRASIL. QUEM JÁ TEM UM COMEMORA TODOS OS DIAS.



INTERNATIONAL
O CAMINHO MAIS SEGURO
Fone: (0XX51) 316.2000

Os modelos pesados 9200 e os médios, 4700 e 4900, são produzidos na fábrica da INTERNATIONAL em Caxias do Sul.

NAVISTAR INTERNATIONAL CORPORATION DO BRASIL
Escritório Central: Av. Carlos Gomes, 466/6º and - Porto Alegre, RS, Brasil - www.navistar.com
Fábrica: Rod. RS 122 - Km 2 - Nº 3940 - Distrito Industrial - Caxias do Sul



NORCKOOLTH

**A melhor
entre
as melhores
do transporte**
**Gontijo e
Júlio Simões**

AS MELHORES DO TRANSPORTE

OTM
EDITORA LTDA.

ANO 12 - Nº12 - SETEMBRO 1999 - R\$ 15,00

DESEMPENHO

OS HERÓIS DA RESISTÊNCIA

Empresas de transporte
fazem esforço hercúleo
para manter rentabilidade
em meio às sucessivas crises
internas e externas



EXCLUSIVO
**NO AVIÃO COM
O MINISTRO**

Eliseu Padilha,
dos Transportes



AS MAIORES DO TRANSPORTE

500
anos de
transporte

RECEITA LÍQUIDA

ENGORDAR OU EMAGRECER?

Enquanto alguns segmentos
de transporte fazem crescer
a receita, outros preferem
diminuí-la, selecionando
a clientela



Evolução que é a nossa marca registrada



Os quatro módulos do equipamento de comunicação hoje estão reduzidos a apenas dois.
É a Autotrac garantindo a atualização tecnológica constante dos seus produtos.



Com os preços reduzidos da Autotrac é mais fácil monitorar sua frota.
Um novo tempo ao alcance de todos.



www.autotrac.com.br

autotrac@autotrac.com.br

Brasília
Fone: (61) 307-1010
Fax: (61) 307-1020

São Paulo
Fone: (11) 7086-1633
Fax: (11) 7086-0141

Rio de Janeiro
Fone: (21) 584-6055
Fax: (21) 584-2881

Fortaleza
Fone: (85) 494-1551
Fax: (85) 494-7826

Um novo tempo traz sempre evolução



Duas revistas em uma



entindo a necessidade de tornar mais didáticos e claros os critérios adotados nas tabelas e na premiação de **As Maiores do Transporte**, nesta edição apresentamos uma série de modificações para facilitar a vida do leitor.

Praticamente, temos duas revistas em uma. A primeira parte da edição traz o ranking de empresas ligadas ao setor de transportes – operadores, indústrias e prestadores de serviços –, classificadas por ordem decrescente de receita operacional líquida no exercício de 1998. Além das tabelas, a primeira parte desta edição traz reportagens de interesse geral do setor: entrevista exclusiva com o Ministro dos Transportes, Eliseu Padilha; perfil da *Personalidade do Transporte 1999*, Hermenegildo Fração, da Expresso Mercúrio, eleito pelos dirigentes empresariais do setor; e uma completa análise setorial dos transportes.

A segunda parte desta edição é composta de reportagens sobre as empresas que tiveram o melhor desempenho em seu segmento de atividade. **As Melhores do Transporte** são aquelas empresas que figuram entre as 10 maiores (em receita operacional líquida) de seu segmento e que tiveram o desempenho mais satisfatório, considerando-se 9 quesitos analisados em seus balanços.

As vitoriosas mostram, como se poderá observar, um comportamento bastante uniforme na sua filosofia empresarial: evitam o endividamento geral, reinvestem os lucros na empresa (aumentando o patrimônio líquido), controlam rigidamente os custos e mantêm uma política de fidelidade com clientes e fornecedores. Valorizam os recursos humanos, concedendo participação nos resultados. Prezam a qualidade acima de tudo.

Outro fato que chamou a atenção da reportagem é o sucesso da administração familiar com ênfase na profissionalização do quadro gerencial – caso das vencedoras na categoria *A Melhor entre as Melhores do Transporte*, a Gontijo e a Júlio Simões. Essa constatação do êxito familiar coloca em xeque muitos dos manuais e gurus pretensamente modernos da Administração...

Está aí, enfim, um amplo balanço do desempenho do setor de transportes no Brasil, como, aliás, **Transporte Moderno** vem fazendo já há 24 anos. Que a leitura, prezado leitor, lhe seja leve.

As maiores são as que têm maior receita operacional líquida; as melhores são as que têm melhor desempenho em 9 quesitos avaliados nos balanços das empresas.

A redação

INTERNATIONAL.

1 ANO DE BRASIL, 1 SÉCULO DE EVOLUÇÃO.

Caminhões

Com 450 veículos vendidos até setembro, para uma meta de 700 unidades até o final do ano, a INTERNATIONAL completou seu primeiro ano de Brasil com uma linha de produção constituída de três modelos em cinco diferentes versões em caminhões médios de 16 e 24 toneladas (modelos 4700 e 4900, respectivamente), além de sua linha de pesados (45 toneladas), modelo 9200. Para o próximo ano, a meta é atingir vendas de 1.500 caminhões, graças ao amadurecimento da marca INTERNATIONAL no mercado brasileiro e à conjuntura econômica, que deverão fazer com que o setor retorne ao patamar de vendas acima de 50 mil unidades/ano. "A INTERNATIONAL trouxe para o Brasil 1 século de evolução e todos nós estamos satisfeitos com os resultados iniciais", afirmou Anthony da Cunha, Diretor-Presidente da INTERNATIONAL do Brasil. Conforme também afirmou a diretoria da INTERNATIONAL, a empresa pretende repetir no Brasil, proporcionalmente, o mesmo sucesso de vendas conquistado nos Estados Unidos na área de caminhões médios, onde detém a liderança do mercado americano. Nessa categoria é que a empresa realizou a maior venda no Brasil. A ITA Fleet Services, de Goiânia, adquiriu recentemente 200 unidades do modelo 4700 (16 toneladas) para prestação de serviços nas diversas obras da Prefeitura de Goiânia voltadas especialmente à conservação e melhoramento urbano, como calçamento, limpeza e jardinagem das praças da cidade. Outro segmento de grande potencial é a área de consórcios.

A INTERNATIONAL já entregou mais de 160 caminhões para dois dos três grupos em andamento.

9800. A NOVIDADE DO PRÓXIMO MILÊNIO

Com linha de produção em Caxias do Sul, na serra gaúcha, a INTERNATIONAL amplia suas instalações para fabricação de caminhões pesados. O modelo 9800 cabina avançada será lançado no Brasil no primeiro semestre do ano 2000, tornando o país uma plataforma de exportações deste modelo. A propósito, esse projeto consumirá US\$ 15 milhões dos US\$ 100 milhões em investimentos projetados para o biênio 1999/2000. O restante está destinado a programas que visam consolidar ainda mais sua presença no Brasil, como a nacionalização de componentes, especialmente cabinas e motores. Atualmente, a empresa utiliza motores eletrônicos de última geração da marca INTERNATIONAL na linha de caminhões médios, da marca Cummins na linha de pesados.

UMA REDE DE CONCESSIONÁRIAS ESTRATEGICAMENTE DISTRIBUÍDA NO PAÍS

Com uma rede de 20 concessionárias a ser completada até o final do ano, a INTERNATIONAL conta atualmente com 14 concessionárias instaladas nas cidades



de Porto Alegre/RS, Caxias do Sul/RS, Chapecó/SC, Joinville/SC, Tubarão/SC, Cascavel/PR, Campinas/SP, Rio de Janeiro/RJ, Muriaé/RJ, Goiânia/GO, Cuiabá/MT, Fortaleza/CE, Belém/PA e Maceió/AL. Com todo o público interno já treinado e preparado para os serviços de pós-venda, a companhia dispõe do Centro de Distribuição de Peças INTERNATIONAL, nas proximidades de Campinas, no município de Nova Odessa, São Paulo, que é operado pela Caterpillar Logistics, líder mundial em logística de distribuição de peças de reposição. Graças à localização, próxima do Aeroporto de Viracopos e do sistema rodoviário Anhangüera - Bandeirantes, o Centro permitirá a entrega imediata de qualquer um dos 4 mil itens em estoque para todos os pontos do Brasil, dinamizando e otimizando o atendimento aos clientes.

**CONCEITO HIGH-TECH
PARA A INTERNATIONAL
É SINÔNIMO
DE PRODUTIVIDADE
E DURABILIDADE**

Para comemorar o primeiro ano de Brasil a INTERNATIONAL está veiculando uma campanha publicitária, onde os clientes relatam, através de depoimentos, sua satisfação com os caminhões. Sem dúvida alguma, a Série 4000 é a grande atração da festa. Os modelos médios da INTERNATIONAL se destacam no mercado com uma variedade de diferenciais: chassi totalmente aparafusado e o mais resistente da categoria, regulagem automática nos freios, capô em peça única e motor totalmente eletrônico, que oferece torque constante entre 1.000 e 2.000 rpm, permite



melhor performance e mais conforto. O gerenciamento do motor é feito pelo sistema "HEUI" de injeção de combustível, que possibilita um excelente aproveitamento da mistura propiciando melhor rendimento e menor taxa de emissão de poluentes. E essas são apenas algumas das vantagens dos caminhões INTERNATIONAL, que estão reformulando os conceitos tecnológicos e de produtividade do setor automotivo no país. Além de tudo isso, tanto os médios quanto os pesados da marca possuem a maior autonomia do mercado, pneus radiais sem câmara, mangueiras e fios coloridos que facilitam a identificação e a maior área de frenagem do mercado. São detalhes e avanços da tecnologia de ponta INTERNATIONAL que vêm fazendo muito sucesso entre frotistas e caminhoneiros.



o primeiro motor eletrônico do mundo. De 1907 até hoje são mais de 11 milhões de motores, sendo 1 milhão deles eletrônicos. Um mercado em que a INTERNATIONAL possui a liderança, a mais alta tecnologia e o motor mais vendido do mundo na categoria de caminhões médios: o DT 466E. Este mesmo que você está vendo na foto e que possui grandes diferenciais:

- exclusiva injeção de combustível Split Shot modulada em 2 fases, que permite o funcionamento silencioso e livre de vibrações;
- atende ao Conama Fase VI (Euro II);
- possui uma exclusiva curva de torque plana que garante melhor desempenho, menor necessidade de troca de marchas, mais elasticidade e proporciona ao motorista mais conforto e prazer de dirigir;
- acelerador eletrônico, velocidade máxima programável, proteção de motor, autodiagnóstico, monitor de manutenção, acionamento de TDP e marcha lenta ajustável.



A INTERNATIONAL também é conhecida pela fabricação de motores diesel. Dentro do conceito de inovação da empresa, produziu



AS MAIORES DO TRANSPORTE

Ano 12 - nº 12 - Outubro/1999 - R\$ 15,00

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fortana
marcelo_fontana@uol.com.br

REDAÇÃO

Editor-Chefe
Cássio Schubsky
cassiootm@uol.com.br

Redator Principal

Gilberto Penha de Araújo
gilbertootm@uol.com.br

Editor-Assistente

Ivan Garcia
ivanotm@uol.com.br

Colaboradores

Rafael Covre
Vicente Dianiezi

Diretor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexotm@uol.com.br

Editor de Arte

Victor Padalko
victorotm@uol.com.br

Fotografia

Eduardo Ruegg Fotografia

Departamento Comercial

Carlos A. Criscuolo, Vito Cardaci Neto
e Maria Rita Fleury Zani

Representante São Paulo

Pacaembus Representação Comercial Ltda.
Av. Marquês de São Vicente, 10
Tel.: (11) 3662-0277

Representante Rio de Janeiro

Sérgio Ribeiro
Tel.: (21) 262-8390 e 220-5515

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766

Representante Rio Grande do Sul

Ivano Casagrande
Telefax: (51) 231-0057 - Celular (51) 963-5748

Representante Brasília

Walter Filippetti
Telefax: (61) 327-2372

Tiragem

15.000 exemplares

Dispensada de emissão de documentação fiscal conforme
R.E. Proc. DRT-1 nº 14498/85 de 6/12/85

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao da capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos
entrevistados não são necessariamente as mesmas
de Transporte Moderno



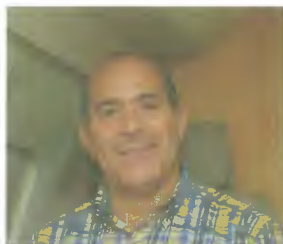
Rua Capitão Mo- Gonçalo Monteiro, 31, Barra Funda
CEP 01140-146 - São Paulo, SP

Redação, Administração, Publicidade
e Correspondência:
Av. Marquês de São Vicente, 10, Barra Funda
CEP 01139-000 - São Paulo, SP
Tel.: (11) 3662-0277 (seqüencial)
Fax: (11) 3662-4630 (redação)
(11) 825-6869 (comercial)

otmeditora@uol.com.br

EDITORIAL

5



PERSONALIDADE DO TRANSPORTE

18

Hermenegildo Fração, fundador da Expresso Mercúrio, de Porto Alegre (RS), foi eleito a personalidade do transporte deste ano.



ENTREVISTA

12

Com exclusividade para a TM, o Ministro dos Transportes, Eliseu Lemos Padilha, fala sobre a situação de todos os modais no Brasil.

ANÁLISE SETORIAL

22

Em relação ao mesmo período de 1998, o primeiro semestre de 1999 apresenta queda na atividade dos transportes.

RANKING DAS MAIORES

33

Separadas por ramo de atividade, as maiores do transporte, classificadas por suas receitas operacionais líquidas.

PARA ENTENDER AS MELHORES

57

Os critérios de definição daquelas que foram as melhores empresas entre as maiores de cada setor.

A MELHOR ENTRE AS MELHORES DO TRANSPORTE

58



Abílio Gontijo



Júlio Simões

Gontijo e Júlio Simões destacam-se entre as melhores empresas de sete modais e dividem a primeira posição.

RODOVIÁRIO DE CARGA

60

Com nota máxima em cinco quesitos analisados, Júlio Simões é a melhor empresa de transporte rodoviário de carga.

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

64

Gontijo consegue, pela quinta vez, o melhor desempenho entre as maiores do transporte rodoviário de passageiros.

TRANSPORTE AÉREO

68

Rio-Sul vence pela sexta vez e já desponta como forte concorrente para o ano que vem.

TRANSPORTE FERROVIÁRIO	72
<i>Foco no Mercosul e ótima liquidez marcaram a vitória da Ferrovia Sul Atlântico, atual América Latina Logística.</i>	
DESTAQUE FERROVIÁRIO	76
<i>Com a privatização, RFFSA (Rede Ferroviária Federal S.A.) assume posição de destaque como coordenadora das empresas de sua antiga malha.</i>	
MARÍTIMO E FLUVIAL	78
<i>Solidez financeira, nota máxima em rentabilidade da receita e profissionalismo fizeram da CNA a melhor.</i>	
METROPOLITANO DE PASSAGEIROS	82
<i>Com gestão eficiente no sistema integrado de Goiânia (GO), Rápido Araguaia é tetracampeã do seu setor.</i>	
FRETAMENTO E TURISMO	86
<i>Recém-incorporada pela Saens Peña, Verdun deixa sua marca como a melhor de fretamento e turismo.</i>	
OPERADOR LOGÍSTICO	90
<i>Deicmar é a primeira campeã de uma nova categoria de As Maiores, a de operador logístico.</i>	
EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO	93
TRANSPORTE DE VALORES	94
LEASING	96
INFRA-ESTRUTURA	98
LOCAÇÃO DE VEÍCULOS COMERCIAIS	99
RETÍFICA DE MOTORES E RECAUCHUTAGEM	100
A MELHOR ENTRE AS MELHORES DA INDÚSTRIA	102
<i>Com intenso trabalho para ampliar o uso do alumínio nos equipamentos de transporte, CBA desponta com a melhor performance entre as indústrias ligadas ao setor em 1998.</i>	
CARROCERIAS E IMPLEMENTOS	104
FABRICANTE DE PNEUS	106
CARROCERIAS PARA ÔNIBUS	108
MONTADORAS DE VEÍCULOS	110
INDÚSTRIA AERONÁUTICA	111
INDÚSTRIA NAVAL E INDÚSTRIA FERROVIÁRIA	112
AUTOMAÇÃO E INFORMÁTICA	114
MATÉRIA-PRIMA/INSUMOS/PEÇAS/COMPONENTES	115
AS MAIORES DO TRANSPORTE NA HISTÓRIA	116
<i>Os doze anos de história de As Maiores do Transporte. Foram mais de 9 mil balanços analisados e 41 empresas premiadas.</i>	

**NA VELOCIDADE
DA TECNOLOGIA,
TRANSPORTANDO
O FUTURO.**



**TOLL FREE SP - CAPITAL
0800-16-9099**

**Tracking on the net:
www.clamcargo.com.br**

e-mail: com@clamcargo.com.br

**CLAM[®]
AIR CARGO**

Linha Cargo. Tradição e confiança em



FORD TRUCK
Assistance
800-555514

Assistência gratuita
24 horas por dia,
7 dias por semana.

Consulte seu distribuidor de caminhões Ford ou visite-nos na Internet www.caminhoes.ford.com.br, e solicite uma cotação.

caminhões.



Caminhões



Use o cinto de segurança. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. Alguns dos itens apresentados são opcionais. Carroceria instalada por terceiros.

O melhor negócio em transportes.

Um voo multimodal

Num jatinho da FAB, no trajeto entre Brasília e São Paulo, o Ministro dos Transportes, Eliseu Lemos Padilha, falou de transporte público, de carga e de passageiro, de ônibus e caminhão, de hidrovia, ferrovia, avião e portos. A seguir, os principais trechos da entrevista multimodal.

por Cássio Schubsky, em voo de Brasília (DF) para São Paulo (SP)
Fotos: José Paulo Lacerda



nota surpreendente da viagem: foi que o Ministro dos Transportes, Eliseu Padilha, teme o fenômeno da fadiga dos metais no jatinho da FAB (Força Aérea Brasileira) que serve o primeiro escalão do Governo Federal: “É um fenômeno que ocorre com o tempo”, ensina Padilha. Para o Ministro, o aviãozinho que nos trazia já andava, assim, meio cansado, aos 32 anos de longa labuta. “Já viajei, em 2 anos e meio de Ministério, mais de 1 milhão de quilômetros nesses aviões da FAB”, calculava Padilha. E é assim mesmo: quanto mais se anda de avião, teme-se mais, pela lei instintiva da probabilidade, por mais que todos vendam segurança e risco zero. Enfim, quando o avião beijou, truculento, o solo paulistano – ufa! –, trocamos olhares acompanhados de sorrisos amarelos.

Na bagagem, quarenta e cinco minutos de gravação em que o Ministro fala da falta de investimento federal no transporte público – um sacrilégio que tem facilitado o crescimento do transporte clandestino e a perda de passageiros pelo transporte regular –, das dificuldades de

implantação da multimodalidade no país – que, reconheça-se,

pareça, não há incentivo para o transporte coletivo...



O Ministro Eliseu Padilha, dos Transportes, embarca no avião da FAB em que concedeu entrevista exclusiva para As Mães do Transporte: “Não afasto a hipótese de estimularmos o transporte coletivo, inclusive com incentivos fiscais”

nunca avançou tanto – e da crise, enfim, que parece que nunca vai largar o Brasil, embora o Ministro anuncie: “No ano que vem vai ser melhor”.

A seguir, os principais trechos da entrevista.

Transporte Moderno. Ministro, vamos começar pelo transporte de passageiros. O senhor não acha que existe uma prioridade exagerada ao transporte individual em detrimento do transporte coletivo? Existem subsídios e incentivos ao transporte individual. E, por incrível que

do transporte para a sociedade como um todo. Segundo: quando as pessoas se utilizam de veículo individual, não têm o hábito de compartilhar esse veículo com outras pessoas que fazem o mesmo itinerário e têm o mesmo horário de ida e de volta.

TM: Mas o Governo Federal não poderia incentivar mais o transporte coletivo ao invés do transporte individual?

Padilha: O que nós temos que ter em mente é a questão da implantação do transporte de massa alterando a matriz. Ne-

Eliseu Lemos Padilha: Quer dizer, no Brasil, infelizmente, não temos a consciência plena da importância da solidariedade no transporte. Primeiro: há grande participação do transporte individual nos grandes conglomerados urbanos; é preciso pensar o transporte coletivo como uma alternativa necessária para reduzir o custo Brasil, o custo

nhuma cidade do mundo acima de 450 mil pessoas resolve a questão do transporte de massa sem a utilização, conjugada, do transporte ferroviário ou metroviário com o transporte rodoviário. No Brasil, na maioria das cidades nós estamos tendo a espinha dorsal do sistema só com o transporte rodoviário. Nós não damos prioridade ao transporte coletivo por questão cultural, e é aí que nós temos que trabalhar. Por exemplo, com prioridade de faixas para veículos de passeio com 3 ou 4 pessoas. Em outros países, pode-se interferir nas tarifas públicas que são cobradas, como o pedágio.

TM: Não tem incentivo para a produção de ônibus, para a produção de trem. A isenção que o Governo está dando para a produção de carros, por que ele não dá para o coletivo?

Padilha: Sempre que o Governo pensa em criar incentivo, nós temos que distribuir o peso da carga tributária do Estado por menos pessoas. O montante arrecadado não pode ser reduzido.

Eu não afasto a hipótese de nós criarmos estímulos, de nós estimularmos o transporte coletivo, inclusive no que tange a incentivos fiscais. Mas temos que ter como pressuposto que, se nós abrímos qualquer tipo de incentivo, os que estão pagando vão pagar um pouco mais.

TM: No transporte rodoviário de passageiros, tem havido um crescimento enorme do transporte clandestino, por falta de fiscalização, pelo desaparecimento da polícia. O que o Ministério está fazendo no sentido de priorizar o transporte regular?

Padilha: Eu não posso responder pelos casos dos transportes municipais ou intermunicipais. Eu apenas falo como representante do governo no transporte interestadual e inter-nacional de passageiros. Estamos incrementando o processo de fiscalização, e o que já se tem verificado é a diminuição do transporte clandestino. Mas a sua

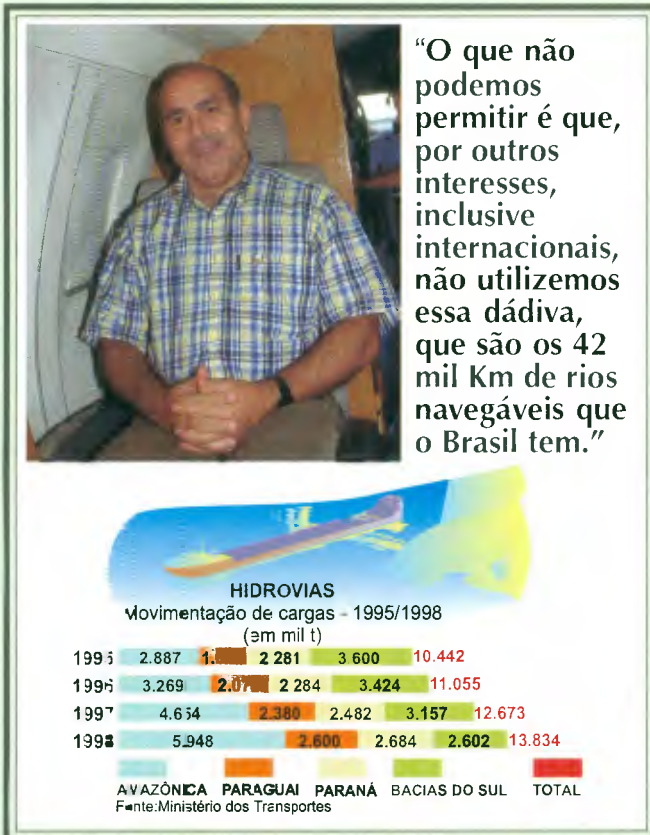
que teriam sido arbitradas pelo Governo Federal e provocado quedas forçadas nas receitas, enfim, reivindicam recursos para cobrir os déficits. Como o senhor vê esse cenário do transporte aéreo?

Padilha: Veja, eu, nessa matéria, eu me sinto impossibilitado de opinar, porque o transporte aéreo, no Brasil, ele é subordinado, é coordenado, com competência, pelo Ministério da Aeronáutica. Portanto, o Ministério dos Transportes, nesse particular, não tem atribuição institucional para opinar.

TM: Vamos falar, então, do transporte de cargas. O Governo tem implementado uma política de incentivo ao transporte hidroviário. Mas tem esbarrado na resistência de ONGs (organizações não-governamentais) e de parte do Ministério Público, que reclamam da agressão que a implantação de hidrovias causaria ao meio ambiente. Como o senhor vê essa questão?

Padilha: Primeiro, eu

penso que nós não estamos, no Brasil, inventando a roda, a roda já foi inventada há muitos séculos. O que o Ministério dos Transportes quer é o mesmo que quer o Ministério do Meio Ambiente. O Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso é o mesmo para o Ibama (Instituto Brasileiro para o Meio Ambiente) e para o DNER (Departamento Nacional de Estradas de Rodagem). E nós queremos que seja observado, por inteiro, todo o regramento que garanta, ambientalmente, a exploração de nossos vários modais de transporte. O que nós não po-

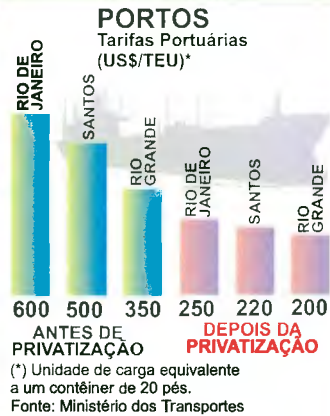


eliminação é, evidentemente, praticamente impossível.

TM: O senhor acredita que a parceria entre o Departamento de Transportes Terrestres e a Polícia Rodoviária Federal para incrementar a fiscalização em breve possa estar acertada?

Padilha: A Secretaria de Transportes Terrestres (do Ministério dos Transportes) está cuidando rigorosamente disso, e aí teremos o contingente de fiscalização multiplicado muitas vezes.

TM: As companhias aéreas vêm pedindo, há anos, na Justiça, o ressarcimento por tarifas



“No porto da Bahia, em Salvador, nós temos ele operando já, em alguns casos, com fretes operados internacionalmente, em outros, abaixo dos fretes internacionais.”

demos permitir é que, por trás de entidades sérias, que estão realmente preocupadas com que nós tenhamos o desenvolvimento sustentável, outros interesses, aparentemente, inclusive, internacionais, fiquem prejudicando a sociedade brasileira, à medida que não permitem que nós venhamos a utilizar essa dádiva, que são os 42 mil Km de rios navegáveis que o Brasil tem. Nós não queremos fazer aqui no Brasil nada de diferente do que foi feito na América do Norte e na Europa na questão hidroviária; as hidrovias têm servido, de forma magnânima, a matriz de transportes lá. Hoje nós dispomos de mais recursos do que eles, quando implantaram seu sistema, para preservar o meio ambiente. Nós queremos cumprir por inteiro o que a legislação brasileira exige. É um compromisso do Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso entregar à sociedade brasileira a disponibilidade de uma matriz de transportes que possa dar

respeito?

Padilha: Nós estamos avançando sim, nossos OGMOs já estão se instalando, na plenitude alguns e parcialmente outros, mas o certo é que nós estamos dentro de um processo, não de um procedimento. Eu acho que nós já avançamos muito. Temos tido a compreensão, dos trabalhadores, dos sindicatos, das federações. Temos negociado e vamos continuar negociando. Não abriremos mão de implantar por inteiro a Lei de Modernização Portuária. De outra parte, não afastaremos a possibilidade da negociação nunca.

competitividade aos nossos produtos aqui no Brasil e no Mundo.

TM: Em relação ao transporte marítimo, também o Governo tem avançado, mas encontra resistência para implantar os OGMOs (Órgãos Gestores de Mão-de-Obra). Qual a sua visão a

Nós temos avançado bastante, sim. Exemplo: no porto da Bahia, em Salvador, nós temos ele operando já, em alguns casos, com fretes operados internacionalmente, em outros, abaixo dos fretes internacionais. O Rio de Janeiro caminha no rumo da plena competitividade internacional. E quero aqui registrar: os trabalhadores têm consciência que, à medida que os nossos portos sejam plenamente competitivos, vai aumentar em muito a movimentação portuária e, com isso, nós teremos pleno emprego. Com o aumento da movimentação, o trabalhador terá a garantia do emprego.

TM: Mas o cronograma das obras do governo nos portos está atrasado...

Padilha: Nós não podemos nos esquecer de como nós vencemos a crise. Tivemos uma crise tão séria, por exemplo, como a Rússia, que ainda não encontrou o rumo em relação ao que ela viveu antes. Nós já vivemos a crise, já superamos a crise, nós já temos uma projeção de crescer positivamente em 99. No começo do ano, a projeção era de que esse crescimento seria negativo entre 4 e 6%. Nós tínhamos uma projeção de inflação de 30% e vamos ficar em 8%. O

mundo duvidava que o Brasil tivesse superávit primário! À medida que nós superemos a crise, poderemos retomar o crescimento e concluir essas obras tão importantes na infraestrutura portuária.

TM: Também o transporte ferroviário de carga tem avançado, mas os operadores ainda estão relativamente tímidos em fazer investimentos.



Qual a sua expectativa?

Padilha: O que nós não consideramos, nós do Governo e os próprios operadores, é que, na transição da operação pública para a operação privada, haveria uma queda da produtividade. Nós não tínhamos essa experiência e estabelecemos metas como se elas pudessem ser cumpridas imediatamente. Mas acho que essas dificuldades já foram superadas. O setor cresceu 12,8% em 1998. Os investimentos, na malha, nos carros e nas locomotivas já começaram a aparecer. Existe uma previsão do setor de crescimento expressivo nos próximos 5 anos. As nossas parceiras, as nossas arrendatárias, irão fazendo investimentos que vão amadurecendo ao longo do tempo. Eu sei que elas estão preparando esses investimentos, de modo que o modal ferroviário dará uma grande contribuição para a matriz de transporte do Brasil.

TM: O Ministério realizou uma pesquisa sobre o grau de satisfação dos embarcadores de cargas ferroviárias. Já está concluída essa pesquisa?

Padilha: Ela está concluída, mas ela não está tabulada. Superficialmente eu vi os resultados da pesquisa e percebi que o nível de satisfação cresce, há um otimismo por parte dos embarcadores. Os trens têm oferecido segurança.

Se o sistema ferroviário brasileiro não estivesse avançando, não teríamos feito já a conexão com a Argentina e com o Chile, em operações que estamos fazendo tanto de Uruguaiana (RS), como via Corumbá (MS) e San-

ta Cruz de la Sierra, em interconexão com a Bolívia, com o Paraguai, com o Uruguai e com o Chile. Logo, logo, poderemos, também, estabelecer interconexão com o Peru, que garante que vai construir um ramal para conectar com a malha boliviana.

No território nacional, o modal ferroviário tem avançado na construção de ferrovias. Nós estamos com a Ferronorte avançando no território do Mato

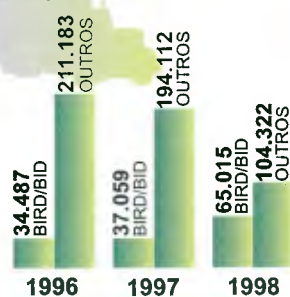
nordestina, que vai ligar a cabeceira da Hidrovia do Tocantins (TO) a Petrolina e ao Porto de Suape (PE). Na outra variável, nós temos a cabeceira do São Francisco, descendo por Juazeiro até Aratu (BA), com integração ao sistema portuário. Agora nós vamos poder ter uma logística que adequa os produtos brasileiros à plena competitividade internacional.

TM: O transporte rodoviário de cargas vem vivendo momentos de grande aflição: aumentos de custos com pedágio, segurança contra roubo de cargas, grande aumento do diesel. Que mensagem o senhor daria a esses transportadores aflitos?

Padilha: Para o Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso é muito importante a participação dos transportadores rodoviários de cargas. Tanto assim que nós

INVESTIMENTOS RODOVIÁRIOS

Restauração de Rodovias



OBS: Recursos de todas fontes.
Fonte: Ministério dos Transportes



"Para o Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso é muito importante a participação dos transportadores rodoviários de cargas, e já constituímos uma comissão que está analisando uma vasta pauta de reivindicações do setor."

Grosso, avançando a 1,3 Km/dia na construção da Ferronorte, que deve chegar a Rondonópolis (RO) em fevereiro de 2001.

Visitei, recentemente, a Norte/Sul, onde as obras começam já a adentrar o território do Estado de Tocantins. Os primeiros 200 Km dentro do Estado do Maranhão estão em construção até Imperatriz, depois de Imperatriz a Estreito e de Estreito, agora, vai em direção a Tocantins. Com o edital de privatização dessa ferrovia, ainda em 1999, nós conseguiremos, no início do ano 2000, fazer a parceria com o setor privado para concluir a construção dessa ferrovia de 2.200 Km, que vai ligar Senador Canhedo (GO) a Belém do Pará (PA). Agora vamos começar, também, a construção da Trans-

constituímos uma comissão, que está analisando a vasta pauta de reivindicações dos transportadores, e nós temos transigido em tudo o que é possível. Nós queremos que acabe o grande problema que aflige o setor: transportadores demais e cargas de menos. À medida que haja a retomada do pleno processo de desenvolvimento do País, seguramente nós teremos, já no início do ano que vem, maiores índices de atividade econômica e maiores fretes. Deixo a mensagem de fé na retomada do crescimento, para que tenhamos uma política de pleno emprego e a retomada dos fretes, das cargas dos caminhoneiros, também, e um patamar de desenvolvimento econômico e social para todos.

Muito



O único da categoria
para baú de



**Novo VW 8.140 Longo.
O caminhão de maior plataforma
de carga do mercado na categoria.**

O Novo Volkswagen 8.140 Longo agora vem com a maior distância entre-eixos (4,3m) da categoria, o que significa mais espaço para sua carga e mais vantagens para você:

- Capacidade volumétrica de carga até 12% acima da concorrência.
- Mais facilidade na distribuição da carga através do novo eixo dianteiro, com capacidade para 3 toneladas.

mais caminhão em todos os sentidos. Inclusive no horizontal.

Novo VW 8.140 Longo.



- Novas longarinas de aço reforçado LNE-50.
- Pneus radiais sem câmara.
- Motor MWM 4 cilindros, turbo, 135 cv.
- E ainda uma promoção especial: as primeiras 500 unidades

são equipadas com suspensão pneumática no banco do motorista. Além de tudo isso, você ainda conta com a Assistência Técnica Volkswagen nos 120 Concessionários

exclusivos e especializados em caminhões, espalhados por todo o território nacional, e o CHAME-VOLKS (0800-19-3333), atendimento de emergência 24 horas.

Caminhões Volkswagen.



Fração que multiplica

Hermenegildo Fração é eleito “Personalidade do Transporte 1999” pela comunidade dirigente do setor. Três traços de caráter distinguem igualmente esta personalidade emotiva e obstinada: o apego à fé, à família e ao trabalho

Cássio Schuhsky, em Porto Alegre (RS)

Fotos: Ronny Blas



A personalidade de Hermenegildo Fração pode ser dividida em três iguais partes, que formam um ser emotivo e obstinado. Há 1/3 de Fração que é família. Há 1/3 de Fração que é trabalho. Há 1/3 de Fração que é fé. Esses 3/3 se completam. E formam um Hermenegildo Fração que é inteiro transporte. “O transporte está no

cou pra valer: teve 12 filhos, 3 mulheres e 9 homens, entre eles Hermenegildo. Os pais de Frederico se instalaram em Jaguari, interior do Rio Grande do Sul, onde cultivavam arroz e fumo. “Meu pai chegou a trabalhar como tuco, na Rede Ferroviária, na construção da ponte sobre o Rio Taquari”, conta Hermenegildo. Em 1935, a família se muda para Santa Maria, em uma chácara, com pouco mais de 25 hectares, onde, além de cultivar arroz, passou a produzir tijolos.

Em 1942, o patriarca resolve adquirir um caminhão Ford ano 1937, com o qual os irmãos faziam o transporte de tijolos, areia, cal e produtos agrícolas. O segundo caminhão foi um International, novo, em 46. Em 26 de junho daquele ano, no mesmo dia em que os hoje falecidos Orlando e Maximiliano voltavam de São Paulo para o Sul trazendo o novo caminhão, o pai viria a falecer. “Faleceu, em parte, pelos exageros praticados por maus brasileiros contra os imigrantes alemães e italianos, que, durante a 2ª Guerra (1939-1945), eram chamados de 5ª coluna”, lastima o filho Hermenegildo. “Aquilo enfraqueceu a cabeça do meu pai, que morreu com 55 anos.”

Em 3 de setembro do mesmo ano de 1946, em Santa Maria, era fundado o Expresso Mercúrio Ltda., “que não tinha nada a ver com os Fração”. Orlando, Maximiliano, Vitorio e Hermenegildo passam a trabalhar como “freteiros” do Expresso Mercúrio Ltda., no transporte de cargas entre Santa Maria e Porto Alegre. “Até 1946, trabalhei como tipógrafo e linotipista, em Santa Maria (RS). Trabalhei na Livraria Juventus, sediada em Porto Alegre. No final de 1946, comecei a trabalhar, com os demais irmãos, no transporte de cargas”, relembra Hermenegildo.

Em 13 de setembro de 1949, os irmãos Fração adquirem o Expresso Mercúrio Ltda. — que, por-



Hermenegildo Fração, Personalidade do Transporte 1999: apego à fé, à família e ao trabalho são suas três características mais marcantes

meu sangue, é a minha vida”, poetisa Fração. De fato, seu Hermenegildo, até no sangue está o transporte, na circulação do oxigênio e dos nutrientes, nos longos caminhos das veias, dos vasos e das artérias. O transporte, como em seu Hermenegildo, é feito de vida. E a vida faz o transporte.

FRAÇÃO QUE É 1/3 FAMÍLIA - O patriarca, Frederico Fração, tal qual personagem de novela, “nasceu em um navio que trazia imigrantes italianos, já em águas brasileiras”. Fração se multipli-

tanto, completa, em 1999, 50 anos nas mãos da família de Hermenegildo. “Naquela época, para fazer o trajeto entre Porto Alegre e Santa Maria, era necessário atravessar seis barcas”, descreve as agruras. “Até São Paulo, não existia um palmo de asfalto”, detalha. “O caminhão, naquela época, servia como ônibus, transportando as mudanças, as famílias e os pioneiros gaúchos, que, em grande número, migravam para o norte do Paraná”, continua.

Os irmãos faleceram, e Hermenegildo acabou se tornando presidente do Expresso Mercúrio, cargo que ocupou durante 30 anos, até 1998. Hoje é presidente do Conselho de Administração do Expresso Mercúrio S.A. E 21 Fração, “pelo menos”, trabalham na transportadora gaúcha, que foi a maior e melhor empresa brasileira de transporte de carga geral em 1998 (veja quadro “A rainha da carga geral”). Em 1997, a Expresso Mercúrio já havia se sagrado a melhor empresa de transporte rodoviário de cargas do Brasil, segundo os critérios de **As Maiores do Transporte**.

FRAÇÃO QUE É 1/3 TRABALHO – Destes 53 anos de trabalho, a Personalidade do Transporte 1999 guarda muitas histórias. Algumas, boas recordações. Outras, nem tanto. “Creio que o maior momento de preocupação na empresa, nesses anos todos, foi em 1964, quando requisitaram toda

a frota da Mercúrio – entre 30 e 40 caminhões –, que ficou à disposição do Exército. Mas não chegou a entrar em operação militar contra o Governo do Estado do Rio Grande do Sul, chefiado por Leonel Brizola”, relembra Hermenegildo. “O momento de maior dificuldade econômica da empresa foi com o Governo Collor, em 1991 e 1992, quando, de um momento para o outro, se ficou sem dinheiro. Tivemos que vender, inclusive, 32 caminhões e imóveis, para poder pagar dívidas, para honrar compromissos, e, mesmo assim, tivemos que atrasar alguns tributos por 90 dias.” O presidente do Conselho de Administração abstrai, dessas experiências, valorosas lições. “Eu acho que a empresa que não passa por dificuldades, por uma crise, ela deixa de aprender uma grande lição, que não tem escola que possa ensinar”, assegura Hermenegildo, que estudou apenas até a 6ª série do primeiro grau. “A gente aprende a se cuidar, a não comprometer demais a empresa, para que, em momentos de crise, não precise voltar a viver aquelas dificuldades de novo.”

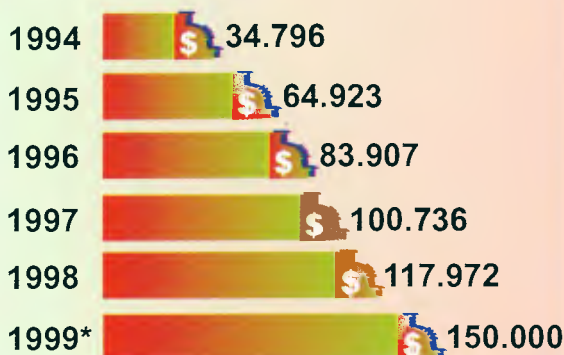
Não é à toa que o Expresso Mercúrio ostenta, no exercício de 1998, o mais baixo endividamento geral entre as dez maiores empresas de transporte rodoviário de cargas, que lhe valeu nota 10 nesse quesito, como atestam os números publicados nesta edição de **As Maiores do Transporte**. As lições aprendidas com os momentos de grande dificuldade resultaram em ações como esta: “Só passamos a fazer aquisições quando dispuséssemos de, pelo menos, 50% de recursos próprios. E, a partir de 1998, passamos a comprar só o que nós podemos pagar à vista ou a curtíssimo prazo”. E a empresa investiu muito em frota, mais de R\$ 4 milhões. Neste ano, já se compraram 130 veículos. “Estamos comprando com entrada e 5 vezes sem juros”, segreda Hermenegildo. E a empresa está construindo um novo terminal em Bauru (SP), com 3 mil m² de área construída; acabou de adquirir um terreno de 60 mil m² em Curitiba (PR). “Até novembro, deveremos começar uma obra de 8 mil a 10 mil metros, que vai estar pronta em setembro de 2000”, adianta. “Compramos com financiamento direto com o proprietário, um negócio extraordinário, com juros que acompanham apenas a variação da caderneta de poupança.”

O sucesso da empresa, explica Hermenegildo, deve-se à sua estrutura familiar, formada por quatro frações de Frações, ou melhor, quatro núcleos familiares – cujos ramos são definidos pela filiação do patriarca Frederico. E o segredo do sucesso se chama trabalho. “A família trabalha muito, e um número alto de executivos da empresa que não pertencem à família também tra-

A RAINHA DA CARGA GERAL

O Expresso Mercúrio, em 1998, foi a melhor empresa brasileira de carga geral. Também é a maior deste segmento, posição que vem galgando ao longo dos anos, como mostram os números abaixo:

EVOLUÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (em mil R\$)



* projeção

balha muito. Somos um empresa familiar, mas os familiares são profissionais, são preparados para a função que ocupam.” E, como em toda empresa vitoriosa hoje em dia, o lucro é inteiramente reinvestido no negócio. “Esse é o grande segredo. Os diretores têm seus pró-labores mais ou menos dignos”, conta o presidente do Conselho de Administração. Mas, como capitalismo também é risco, às vezes a empresa aposta em algum negócio que fracassa. “Perdemos R\$ 1,5 milhão na Mercúrio Agrícola”, confirma Hermenegildo, reproduzindo prejuízo lançado no balanço do Expresso Mercúrio S.A. “Mas o grande sucesso da empresa se deve ao reinvestimento no próprio negócio”, assegura.

Tudo que sempre colaborou para a melhoria do transporte também esteve na mira de alça de Hermenegildo. “Fomos pioneiros na informatização entre as empresas brasileiras de transporte rodoviário de cargas; fomos a primeira a trabalhar com EDI (troca eletrônica de dados), com os embarcadores”, garante. “Nós temos na empresa, há mais de 10 anos, um sistema de participação nos resultados, pelo desempenho de cada unidade. Há mais de 500 pessoas, as principais da empresa, que ganham essa participação. E elas já ganham salários bastante bons – há executivos, inclusive, que ganham mais do que nós, diretores.” E os funcionários da Mercúrio contam com benefícios como assistência médica e dentária. “Temos de 10 a 12 itens de remuneração indireta na empresa, o que faz com que o nosso pessoal realmente trabalhe”, explica Hermenegildo.

Outro ingrediente fundamental às empresas vitoriosas, o treinamento, é palavra-chave na empresa, que mantém, por exemplo, uma escola permanente para formar motoristas. Por fim, confidencia Hermenegildo Fração, há a participação familiar nas horas importantes. “Nesta mesa aí (*indica com a cabeça uma antiga e formosa mesa de reunião em frente à sua mesa de trabalho*), nos reunimos nesses anos todos.” São feitas, freqüentemente, reuniões rápidas para decisões urgentes. “Os diretores decidem todos juntos, nunca decidi nada sozinho.”

Sobre o futuro do transporte rodoviário de cargas, Hermenegildo Fração enxerga um cenário de muitas novidades. “As mudanças já começam a acontecer. Já está havendo uma mudança na matriz de transporte, e isso nos preocupa bastante, embora ainda 65% das cargas sejam transportadas pelo modal rodoviário.” Enquanto isso, o Expresso Mercúrio vem crescendo sem parar. No primeiro semestre deste ano, atingiu a extraordinária marca de R\$ 71 milhões de receita operacional líquida. “O faturamento neste ano vai



“O grande sucesso do Expresso Mercúrio se deve ao reinvestimento dos lucros na própria empresa.”

passar de R\$ 150 milhões”, prevê Hermenegildo. Em 1998, a receita operacional ficou em R\$ 117 milhões, a 2ª do segmento.

FRAÇÃO QUE É 1/3 FÉ – Completa o caráter de Hermenegildo Fração seu fervor religioso e gosto pela atividade comunitária. Foi presidente do Rotary Club de Porto Alegre. Dirigiu a NTC (Associação Nacional do Transporte de Cargas) e o Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas do Rio Grande do Sul. É diretor da associação de dirigentes empresariais cristãos.

Sua fé religiosa é justificada por Hermenegildo, num relato histórico embargado pela emoção: “Nos idos de 1950, retornando de uma viagem ao Rio de Janeiro, dirigindo meu caminhão marca Federal, numa madrugada, entre Apiaí e Ribeira, divisa de São Paulo com o Paraná, na antiga Serra da Ribeira, dormi na direção e sonhei que estava caindo num precipício e supliquei a Nossa Senhora que me salvasse. Qual foi a minha surpresa, quando, acordando, ao frear o caminhão, parei a menos de um metro de um precipício, na contramão da estrada, de modo que nem pude descer da cabina pela esquerda. Para mim, tal episódio foi um milagre, e, por mais que reflita, não consigo outra explicação para o caso. Talvez a Medianeira, naquele momento dramático, tenha atendido meu pedido de socorro. Esse fato marcou muito a minha vida, e nunca mais deixarei de agradecer a Nossa Senhora Medianeira por esta graça...”

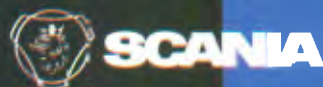
A entrevista é interrompida com Hermenegildo Fração soluçando e mergulhado em pranto. ■

USE E ABUSE.



SCANIA

SCANIA SERVIÇO. 92 CONCESSIONÁRIOS DIARIAMENTE ÀS SUAS ORDENS. EM TODO O BRASIL.



CLASSE EM TRANSPORTE PESADO

A lenta rotação do transporte

No primeiro semestre de 1999, a atividade do setor de transportes registrou queda de 1,58% em relação a igual período de 1998, considerando-se o consumo de diesel por veículos de cargas e de passageiros

Gilberto Penha



O principal indicador de desempenho do setor “transportes” no PIB (Produto Interno Bruto) continua sendo o consumo de óleo diesel por caminhões, ônibus e utilitários. Dados do DCN (Departamento de Contas Nacionais), do IBGE, indicam que, no primeiro semestre de 1999, a taxa de crescimento do setor “transportes” foi negativa (-1,58%), em comparação a igual período de 1998. Ou seja, o consumo de diesel para veículos de cargas e de passageiros caiu no país, sinalizando queda no nível de atividade do setor, segundo a economista Gisele Costa Norris, técnica do Projeto PIB Trimestral do DCN. A taxa de crescimento negativo reflete também o forte impacto da desvalorização cambial na economia.

Segundo apurou a reportagem de **Transporte Moderno**, o consumo de diesel no período de janeiro a junho de 1999 totalizou 15,7 bilhões de m³. De janei-

ro a junho de 1998, o volume total ficou em 16 bilhões de m³. A pesquisa sobre o consumo de petróleo baseia-se em dados da ANP (Agência Nacional do Petróleo).

A participação do setor “transportes” no PIB nacional, atrelada apenas ao consumo de diesel, é contestada abertamente por Eduardo Simões de Almeida, mestre em Economia e pesquisador da FIPE (Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas), da USP, com destacada atuação em transportes. “Essa metodologia é limitada, porque tenta acompanhar a evolução do setor com um único indicador”, critica, notando que as vendas de óleo diesel não servem para mensurar a atividade, “pois os dados podem ser contaminados por causa dos estoques realizados por compradores e vendedores”. Assim, repara, em alguns meses pode haver “formação de estoques”, produzindo-se a idéia equivocada sobre a própria evolução do consumo de diesel e também sobre a evolução do PIB no setor.

A seu ver, o desempenho do setor “transportes” é determinado pela dinâmica de outros setores, como indústria e agropecuária, “que são os que mais o influenciam”. Para delinear o panorama macroeconômico do setor, conforme Almeida, é necessário tomar, como exemplo, o transporte de grãos gerado pela agricultura, com o uso dos modais rodoviário de cargas e ferroviário, os quais, somados, representam 84,44% em toneladas-Km (tKm), segundo dados de 1996 do Geipot (Empresa Brasileira de Planejamento dos Transportes). Nestes dados, o transporte rodoviário de cargas representa 63,72% e o transporte ferroviário, 20,72%.

Manoel de Andrade e Silva

O DESEMPENHO DE CADA SETOR*

SETOR	RPL (%)	EG (%)	LC	CR (%)
Aéreo	-0,09	72,37	1,89	22,41
Ferroviário	-7,16	40,31	0,65	22,57
Fretamento e Turismo	17,03	42,07	1,73	-8,39
Marítimo e Fluvial	-9,11	51,82	1,59	5,28
Metropolitano de Passageiros	3,92	44,48	2,46	9,25
Rodoviário de Cargas	7,02	38,95	2,07	6,34
Rodoviário de Passageiros	5,43	32,50	1,41	1,95
Peças e Componentes	1,29	49,58	2,30	-0,60
Recauchutagem de Pneus	9,74	35,85	2,33	-0,55
Retífica de Motores	-0,01	38,52	5,34	0,52
Carrocerias e Impl. para Caminhões	4,62	45,04	2,70	1,23
Carrocerias para Ônibus	-1,76	35,94	4,20	8,99
MÉDIAS	2,58	43,95	2,39	5,75

* No exercício de 1998

RPL= Rentabilidade sobre o patrimônio líquido; EG= Endividamento Geral; LC= Liquidez Corrente; CR= Crescimento da Receita



Foto Eduardo Rueng

Eduardo Simões de Almeida, da FIPE: consumo de diesel é critério contestável

Reis, professor da FGV (Fundação Getúlio Vargas) e Ph.D. pelo MIT (Massachusetts Institute of Technology), explica que “tKm” é um número obtido pela multiplicação de cada tonelada pela distância percorrida no modal (rodoviário, ferroviário e fluvial). No jargão técnico, “tKm” significa “produção de transporte”. No transporte ferroviário, utiliza-se o mesmo conceito para unidade de medida “TKU” (toneladas-Km útil). O termo “útil” indica que a produção de transporte é calculada somente para carga transportada, não se levando em conta o peso do veículo, da mesma forma que nos outros modais. Segundo o professor Manoel Reis, a produção de transporte no Estado de São Paulo em 1997 sinaliza que os três modais totalizaram 624,2 milhões de t movimentadas. Do volume transportado pelos três modais, o rodoviário movimentou 606,2 milhões de t (correspondendo a 97,12% do total), o

ferroviário, 17,1 milhões de t (2,74%), e o fluvial, 900 mil t (0,14%). O especialista faz uma comparação de desempenho dos três modais, usando como base de cálculo a produção por tKm no Estado de São Paulo em 1997 e no Brasil em 1996. Assim, constata-se que a produção de transportes em São Paulo corresponde a 17,9% da produção de transportes do Brasil como um todo, muito embora o PIB paulista corresponda a cerca de 35% do PIB brasileiro (ver tabela *Produção de Transportes no Estado de São Paulo e no Brasil*, na página 28).

A baixa produção de transportes em tKm, conforme o professor Manoel Reis, se explica pela pequena área do Estado e, portanto, menores distâncias a percorrer. Além disso, nota-se que a participação dos modais na produção de transportes em São Paulo é bastante diferente do Brasil como um todo. São Paulo participa com 93,26% do transporte rodoviário, contra 66,45% no Brasil, 6,37% no ferroviário e 0,37% no hidroviário, contra 21,6% e 11,95% no Brasil, respectivamente. “É claro que à medida que a hidrovia lentamente conquistou seu espaço na matriz de transportes do Estado, esses números sofrerão alterações”, prevê.

Uma observação que considera relevante é a de que o valor numérico do PIB do Brasil, em torno de US\$ 700 bilhões, é próximo à produção total de transporte,

EXTENSÃO DOS PREJUÍZOS*					
SETOR	ANO	Empresas Analisadas	Empresas Deficitárias		
			(Total)	(% s/ Total)	98/97 (%)
Aéreo	1998	16	8	50,00	50,00
	1997	12	4	33,33	
Ferroviário	1998	12	10	83,33	-4,76
	1997	8	7	87,50	
Fretamento e Turismo	1998	15	2	13,33	-54,67
	1997	17	5	29,41	
Marítimo e Fluvial	1998	13	8	61,54	43,59
	1997	7	3	42,86	
Metropolitano de Passageiros	1998	48	19	39,58	6,57
	1997	35	13	37,14	
Rodoviário de Cargas	1998	171	48	28,07	-4,96
	1997	193	57	29,53	
Rodoviário de Passageiros	1998	68	18	26,47	5,88
	1997	84	21	25,00	
Peças e Componentes	1998	115	52	45,22	41,30
	1997	75	24	32,00	
Recauchutagem de Pneus	1998	8	1	12,50	-62,50
	1997	6	2	33,33	
Retífica de Motores	1998	10	4	40,00	-4,00
	1997	12	5	41,67	
Carrocerias e Impl. para Caminhões	1998	24	4	16,67	-54,76
	1997	19	7	36,84	
Carrocerias para Ônibus	1998	6	2	33,33	16,67
	1997	7	2	28,57	
TOTAL	1998	506	176	34,78	10,14
	1997	475	150	31,58	

* No exercício de 1998, em comparação com o exercício anterior

da ordem de 600 bilhões de tKm. O professor Manoel Reis argumenta que, da mesma forma, nos Estados Unidos, o PIB é de US\$ 7 trilhões, e a produção de transporte é de cerca de 6 trilhões de tKm, “o que sugere uma relação quase de um para um entre produção de transporte e PIB de um país de grande porte”.

A LENTA RECUPERAÇÃO

Na avaliação de Eduardo Almeida, da FIPE, no segundo semestre deste ano o PIB brasileiro terá pequena elevação, entre 0,5% e 1%. “Como existem vários indicadores de recuperação da atividade econômica, o transporte também deverá registrar uma retomada”, acredita, convicto de que “o PIB está se recuperando, e o transporte deverá acompanhá-lo, assim como outros setores da economia”.

Não há dúvida de que o forte impacto da desvalorização do real, em janeiro de 1999, influiu no desempenho do transporte no país. Os indicadores do PIB Real Trimestral do IBGE são claros em apontar que o PIB total do primeiro trimestre deste ano registra pequena diminuição, de 0,05%, em relação ao último trimestre de 1998. Porém, no segundo trimestre deste ano, verifica-se pequeno aumento do PIB total, de 0,76%, em relação ao primeiro trimestre de 1999.

Há de se considerar ainda o crescimento desassazonalizado, de 0,93%, no primeiro trimestre deste ano, em relação ao último trimestre de 1998. “Este fenômeno ocorre porque se desconta, estatisticamente, o chamado ‘efeito sazonal’”, esclarece Almeida, ressaltando o aumento real e a necessidade de se descontarem sazonalmente os meses de novembro e dezembro, quando, tradicionalmente, aumenta o nível de atividade econômica. O IBGE calcula o PIB desassazonalizado, procurando captar o “aumento real”, quer dizer, a variação efetiva, descontadas possíveis variações sazonais (em relação a outras épocas do ano).

Em 1999, observa-se que o transporte, integrante do setor “serviços” do PIB, apresenta um razoável desempenho no primeiro trimestre, de 3,08%, e um mau resultado no segundo trimestre, de -5,71%, enquanto o último trimestre de 1998 ficou em -1,43%, sempre em relação ao trimestre anterior.

Neste ano, o setor “serviços” apresenta pequeno desempenho econômico e queda na atividade geral. Se,

no primeiro trimestre, o crescimento fica restrito a parcos 0,47%, ele cai para magérrimos 0,04% no segundo trimestre. Sobre o que teria motivado tal resultado, Eduardo Almeida argumenta a necessidade de se olhar o índice de atividade, levando-se em conta o PIB total: “Nos últimos dois anos, o transporte apresentou resultados negativos”. O IBGE também confirma que o PIB total vem sendo negativo nos últimos três trimestres, a saber de -2,14% no quarto trimestre de 1998, de -0,05% no primeiro trimestre de 1999 e de -0,76% no segundo trimestre de 1999.

No período de outubro de 1998 até junho último, nem mesmo o setor “agropecuária” escapa do baixo desempenho geral da economia. Depois de superar o mau resultado do quarto trimestre de 1998, com -9,96%, o setor registrou boa performance no primeiro trimestre de 1999, com saudáveis 12,32%, dando sinais de recuperação da atividade econômica. Entretanto, fecha o trimestre seguinte com acentuada queda de produtividade (1,57%).

No setor “indústria”, em igual período, verificou-se uma série de resultados negativos. Visto como “o pior setor” dos indicadores do PIB, a contribuição da indústria no quarto trimestre de 1998 não foi além de -4,70%, em disputa direta com o setor agropecuário (-9,96%). No primeiro trimestre de 1999, o índice de -3,86% de desempenho não indica melhora significativa, porque o resultado ainda está num patamar negativo elevado. No segundo trimestre deste ano, o desempenho de -3,24% praticamente repete o resultado anterior da indústria.

A INTERMODALIDADE

Em 1996, quando o crescimento do transporte (2,84%) foi inferior ao do PIB (2,98%), a CNT (Confederação Nacional do Transporte) prenunciou que essa tendência marcaria os anos seguintes, ou seja, a média da tonelage aumentaria e os custos cairiam por força do uso da intermodalidade. Não há dúvida de que a estabilidade econômica é fator de contenção dos custos de transporte. E, em geral, as empresas de transporte buscam soluções que reduzam distâncias, tempo e custos.

De mais de 400 empresas dos sete modais que tiveram seus balanços analisados em 1996, apenas 34,19%

EVOLUÇÃO DO PIB REAL TRIMESTRAL POR SETOR DE ATIVIDADE ECONÔMICA*

Setores de atividades	abr-jun. 1999	jan-mar 1999	out-dez 1998	jul-set 1998	abr-jun 1998	jan-mar 1998	out-dez 1997	jul-set 1997	abr-jun 1997
PIB GERAL	-0,76	-0,05	-2,14	0,29	1,35	0,71	1,81	1,75	5,28
Agropecuário	1,57	12,32	-9,96	4,66	7,70	-4,23	-6,10	-13,38	10,20
Indústria	-3,24	-3,86	-4,70	-2,17	0,80	1,16	3,72	5,64	7,67
Serviços	0,04	0,47	0,20	1,21	0,92	1,02	1,85	1,93	3,33
Dummy financeiro	-0,76	-0,05	-2,07	0,36	1,42	0,78	2,21	2,15	5,70

* Os períodos se referem à evolução do PIB em relação a períodos imediatamente anteriores.
Fonte: Sistema IBGE de Recuperação Automática - SIDRA

tiveram prejuízos, ou seja, mais de 65% fecharam no azul. No modal rodoviário de cargas, em 1996, o vermelho tingiu os balanços de 34,47% das transportadoras. Em 1997, a expansão do transporte muito próxima à do PIB revela um fato que não acontecia em tempos de inflação alta, quando a movimentação de mercadorias era, muitas vezes, estimulada pela especulação financeira. A tendência do transporte em acompanhar o PIB geralmente ocorre com o advento da estabilidade econômica. Isto porque, sob o manto da inflação acelerada, o transporte corre muito à frente do PIB. Tal comportamento é atribuído à baixa representação da atividade no contexto dos custos. O fenômeno, típico de regime inflacionário, era chamado “passeio das cargas”, fruto de uma especulação desenfreada com as mercadorias.

A edição de **As Maiores'97** analisou um conjunto de 506 balanços. A radiografia do modal rodoviário de cargas, em 1997, revelava um quadro azul, que não se via desde 1992 (quando 42,7% dos balanços indicavam prejuízos). Em 1997, o prejuízo atingiu apenas 29,5% das 193 operadoras analisadas (o menor volume de balanços desde 1992). O rodoviário de cargas opera sob forte pressão dos clientes, que querem reduzir custos de todo jeito. A Kwikasair Cargas Expressas obteve a maior receita operacional líquida em 1997, depois de ocupar o 14º lugar em 1996.

No modal de fretamento e turismo, das 17 empresas avaliadas em 1997, apenas 29,4% tiveram prejuízos. No ano anterior, o vermelho tingiu 37,9% das 29 analisadas.

No modal rodoviário de passageiros foram avaliadas 84 empresas em 1997, das quais 44 tiveram liquidez corrente negativa, ou seja, não dispunham de caixa para assumir suas obrigações, e 25% delas operaram com prejuízo (contra 21,2% em 1996). A razão dos desempenhos oscilantes está na competição, cada vez maior, com o transporte aéreo e o transporte individual (automóvel). Mesmo assim, empresas do porte da Gontijo, Viação Cometa, Salutaris, Organização Guimarães, Cidade do Aço, Viação Umuarama e Campo Belo, entre outras, apresentaram boas performances em 1997.



Foto: Divulgação

Prof. Manoel Reis, da FGV: equivalência entre PIB e produção do transporte

BOA LIQUIDEZ CORRENTE

Nos primeiros dois trimestres de 1998, um dado que chama a atenção é o grande crescimento do transporte frente a um PIB que se mantém com crescimento bastante moderado. Técnicos atribuem o descompasso não mais à ação inflacionária, evidentemente, mas ao fato de que a atividade de transporte continua aquecida, graças à movimentação da safra e das mercadorias

EVOLUÇÃO DO PIB REAL TRIMESTRAL POR SETOR DE ATIVIDADE ECONÔMICA

Subsetores de atividades	abr-jun. 1999	jan-mar 1999	out-dez 1998	jul-set 1998	abr-jun 1998	jan-mar 1998	out-dez 1997	jul-set 1997
Lavouras (agropecuário)	-1,56	18,46	-16,84	8,57	12,94	-3,04	-10,36	-21,12
Extrativa vegetal (agropecuário)	-1,19	-0,76	-5,85	-8,35	-8,24	-7,73	-5,21	-0,75
Produção animal (agropecuário)	5,13	4,76	-0,94	1,60	4,00	5,12	2,26	2,05
Extrativa mineral (industrial)	13,00	3,74	10,67	7,63	6,37	7,36	1,89	8,63
Transformação (industrial)	-3,62	-4,46	-6,75	-4,23	-1,88	-1,53	1,32	4,33
Construção civil (industrial)	-5,11	-4,58	-3,31	-0,33	4,17	5,10	6,68	8,99
Serviços industriais de utilidade pública (industrial)	2,52	0,95	1,21	3,57	4,97	5,10	7,06	5,53
Comércio (serviços)	-1,70	-1,96	-6,65	-4,53	-3,25	-3,29	-1,80	1,41
Transporte (serviços)	-5,71	3,08	-1,43	3,71	2,75	3,72	6,92	3,67
Comunicações (serviços)	1,58	-4,38	9,67	12,57	-1,05	2,39	2,12	-1,04
Instituições financeiras (serviços)	-0,76	-0,05	-2,23	0,6	1,22	0,59	1,40	1,33
Administração pública (serviços)	0,76	0,87	2,06	2,6	2,01	1,78	2,31	2,56
Outros serviços (serviços)	-0,57	-0,06	0,05	0,99	0,70	0,83	2,69	2,40
Aluguel de imóveis (serviços)	2,10	2,10	1,95	1,95	1,95	1,95	2,45	2,54

Fonte: Sistema IBGE de Recuperação Automática - SIDRA

FENATRAN

99

8 a 12 de Novembro de 1999

Anhembi - São Paulo - Brasil

Informações e Vendas:

Tel.: (011) 7295-1229/826-9111/6221-9908 - Fax: (011) 6221-2378

e-mail: evaristo@alcantara.com.br

Iniciativa:  **ANTC**
Associação Nacional de Transportes
de Cargas

Realização:  **bus**
Associação Nacional de Transportes
de Cargas

Veículo Oficial  **transporte**
MODERNO

Apoio:  **CONET**

 **CNT**

 **SIMEPRE**

 **Anfir**
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS FABRICANTES
DE IMPLEMENTOS RODVIÁRIOS

Organização e Promoção:

 **FEIRAS DE NEGÓCIOS**
ALCANTARA MACHADO

EDIÇÃO ESPECIAL



Logística



Qualidade



**Comunicação Visual
e Pintura de Frota**

Fechamento publicitário: 25/11/99

Entrega de material: 29/11/99

Circulação: 10/12/99

transporte
Todos os modais MODERNO

Para mais informações, ligue:
(11) 3662-0277

ANÁLISE SETORIAL

exportadas e importadas. Porém, a influência do transporte não é representativa, porque o peso do setor, na formação do PIB de serviços, é de apenas 3%.

Em 1998, o desempenho dos sete modais tradicionais (aéreo, ferroviário, fretamento, marítimo e fluvial, metropolitano de passageiros, rodoviário de cargas e rodoviário de passageiros), a partir da liquidez corrente, mostra bons indicadores de saúde financeira. O número de balanços analisados (583) supera o do ano anterior (506).

O metropolitano de passageiros é o modal que apresenta o melhor índice de liquidez corrente (2,46), contra 0,80 do exercício anterior. Na seqüência, o rodoviário de cargas também demonstra altivez, com 2,07, acompanhado pelo aéreo, com 1,89. Apenas o ferroviário, setor marcado historicamente pela baixa liquidez corrente, termina o exercício com 0,65 de índice, o menor dos sete modais. É bom notar que os novos setores que integram **As Maiores** obtiveram muito bons índices de liquidez corrente. O setor retífica de motores, por exemplo, alcança 5,34, e o de carrocerias para ônibus, 4,20. O restante – matérias-primas, insumos, peças e componentes, recauchutagem de pneus, carrocerias e implementos para caminhões, entre outros –, conseguiu atingir acima de 2,0 de liquidez corrente. A média de liquidez em 1998 (2,39) foi melhor que a de 1997 (2,05).

Quanto ao endividamento geral, os sete modais tradicionais e os cinco novos setores tiveram, em média,

43,95%, indicando grandes dívidas por empresa em 1998. No exercício anterior, o nível médio de endividamento foi praticamente o mesmo (44,54%). O setor líder de dívidas continua sendo o aéreo, com a marca de 72,37% em 1998, contra 71,92% em 1997.

QUEDA NA RECEITA

O maior baque na atividade dos setores analisados foi o crescimento da receita, cuja média geral estava em 15,96% em 1997 e despencou para 5,75% em 1998. Isto significa que a evolução média das vendas de 583 empresas analisadas foi quase três vezes menor que o crescimento da receita operacional líquida verificada no exercício de 1997.

Em termos de rentabilidade do patrimônio líquido, a média sofreu ligeira oscilação de um ano para outro. Em 1997, o indicador foi de 2,88%, e no ano passado caiu para 2,58%. O setor aéreo reagiu frente à péssima situação em que se encontrava em 1997 (-4,26%), encerrando 1998 com -0,09%. Vale destacar o setor de fretamento e turismo (17,03%), quase o dobro do resultado de 1997 (9,98%), indicando lucratividade obtida com recursos próprios. Já o setor retífica de motores, que assinalou 5,34 de liquidez corrente, não foi além de raquíticos -0,01% de rentabilidade do patrimônio líquido em 1998 (contra 0,03% de 1997, também um resultado ruim).

Outros indicadores específicos do setor de transpor-

PRODUÇÃO DE TRANSPORTES NO ESTADO DE SÃO PAULO E NO BRASIL

(em bilhões de tKm e % de participação no total produzido)

	RODOVIÁRIO	FERROVIÁRIO	HIDROVIÁRIO	TOTAIS
SÃO PAULO (PDDT/1997)	99,6 93,26%	6,8 6,37%	0,4 0,37%	106,8 100%
BRASIL (Geipot/1996)	396,6 66,45%	128,9 21,60%	71,3 11,95%	596,8 100,00%
Relação SP/BRASIL *	25,11%	5,28%	0,56%	17,90%

* Da tabela acima pode-se inferir que a produção de transportes em São Paulo corresponde a 17,9% da produção de transportes do Brasil como um todo, muito embora o PIB paulista corresponda a cerca de 35% do PIB brasileiro.

Fonte: PDDT (Plano Diretor de Desenvolvimento de Transportes de São Paulo) de 1997, dados preliminares/SET, e Anuário Estatístico/Geipot.

Haldex

Brake Systems

Secador de Ar

- Ônibus
- Caminhões

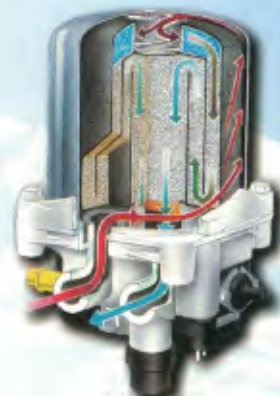
Haldex do Brasil Indústria e Comércio Ltda.

Rua Carlos Pinto Alves, 29

04630-030 São Paulo SP

Tel. (011) 531-4999 Fax (011) 531-9515

e-mail: info@hbr.haldex.com



Um país sem estatísticas

A reportagem de **Transporte Moderno** peregrinou pelos mais diversos setores para angariar dados gerais necessários à preparação de uma análise macroeconômica do setor de transportes. O esforço, no entanto, foi praticamente em vão. Em 22 de junho, ao consultar Ronaldo Alves Silva, coordenador do Departamento de Desenvolvimento de Transporte da CNT (Confederação Nacional do Transporte), ouviu do técnico que “um dos grandes problemas que a gente enfrenta é a coleta de dados. Consolidamos dados do setor de transporte e da economia em geral a partir de informações da Anfavea, Geipot etc.” Depois, acrescenta, a coletânea de informa-

ções é remetida para o “Transdados” no site www.cnt.org.br. Silva lembra que a última “pesquisa rodoviária” já concluída pela CNT foi realizada em 1997.

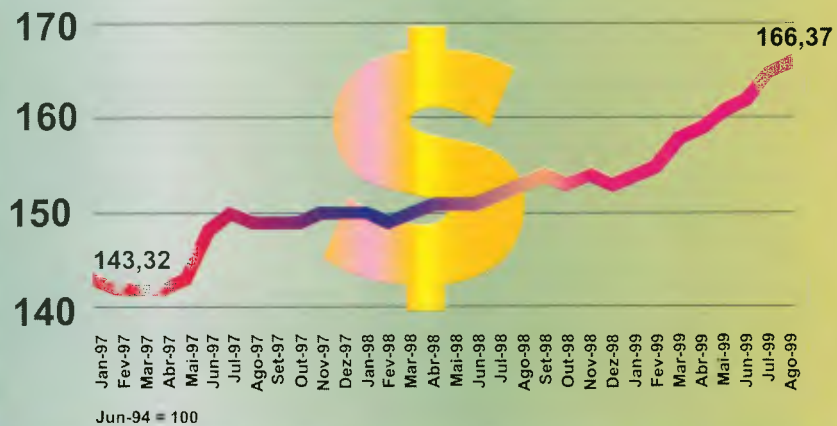
A busca de informações também encontrou barreiras quando a reportagem buscou o Geipot, em Brasília (DF). Afinal, apenas agora o órgão começa a divulgar dados consolidados sobre o ano de 1997.

Apesar desses entraves, da defasagem de muitos dos dados disponíveis, cotejando informações do IBGE e da FIPE, entre outras instituições, além dos balanços analisados, pode-se construir o cenário descrito nesta análise setorial.

te, como o INCT-FIPE/NTC, que afere os custos do transporte rodoviário de cargas, e o IDET-FIPE/CNT, que mostra o desempenho do transporte de cargas e passageiros por setor (veja gráficos), registram, como um termômetro, as dificuldades enfrentadas pela economia brasileira, com conseqüência direta sobre a atividade de transporte. O INCT, que já está sendo reponderado pela FIPE, ainda não contempla custos com pedágio e gerenciamento de risco, entre outros, mas, mesmo assim, é um forte indicativo do severo crescimento dos custos das empresas de transporte rodoviário de carga, que vem se verificando desde o início do ano passado. Já o IDET mostra um retrato do desempenho dos modais de transporte – embora sem trabalhar com dados consolidados, isto é, o universo de empresas pesquisadas ainda não foi estabelecido em definitivo, o que deverá

ocorrer ainda neste ano. Como sempre, a retração da atividade econômica (ou o baixo crescimento da mesma) encontra um forte eco na atividade do transporte. Só mesmo quando a economia retomar seu fôlego, o setor de transporte voltará a ganhar um impulso significativo. Para o bem dos operadores, da indústria e dos prestadores de serviços do setor de transportes E para a felicidade geral da nação...

ÍNDICE NACIONAL DE VARIAÇÃO DOS CUSTOS DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA (DISTÂNCIAS MÉDIAS - INCT)



Fonte: FIPE



Haldex do Brasil Indústria e Comércio Ltda.

Rua Carlos Pinto Alves, 29
04630-030 São Paulo SP

Tel. (011) 531-4999 Fax (011) 531-9515

Ajustador Automático de Freio

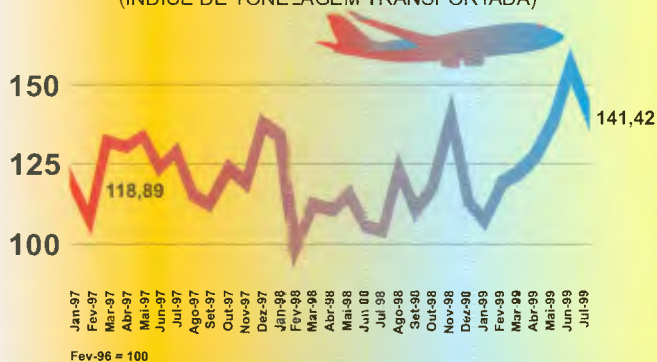
- Ônibus
- Caminhões
- Reboques



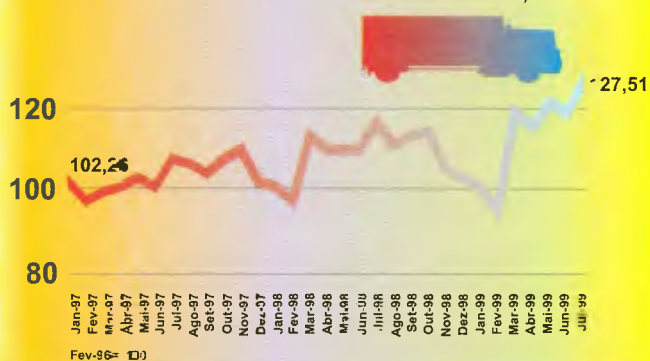
Panorama multimodal

O IDET-FIPE/CNT (Índice de Desempenho Econômico do Transporte da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas da USP e da Confederação Nacional do Transporte) é um retrato do setor, como mostram os gráficos a seguir:

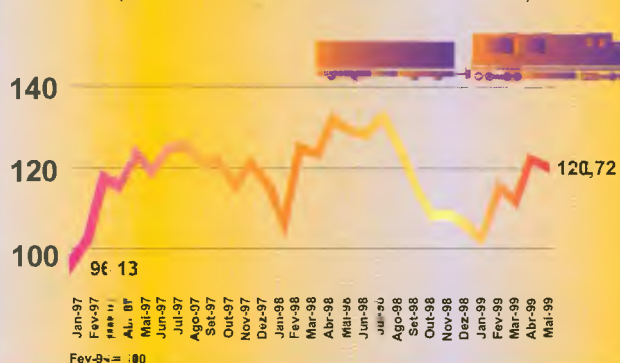
AEROVIÁRIO DE CARGA
(ÍNDICE DE TONELAGEM TRANSPORTADA)



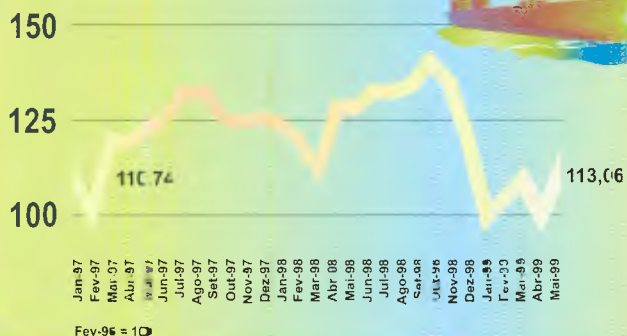
RODOVIÁRIO DE CARGA
(ÍNDICE DE TONELAGEM TRANSPORTADA)



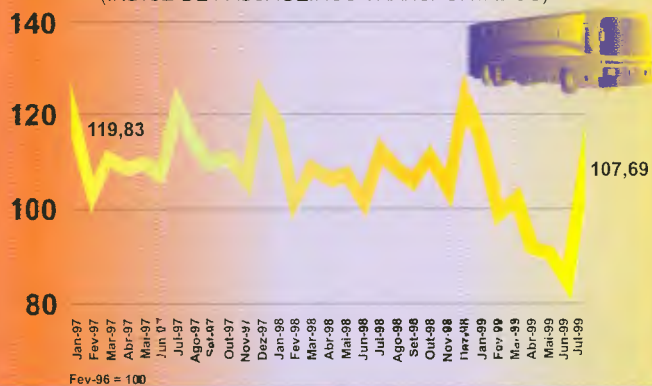
FERROVIÁRIO DE CARGA
(ÍNDICE DE TONELAGEM TRANSPORTADA)



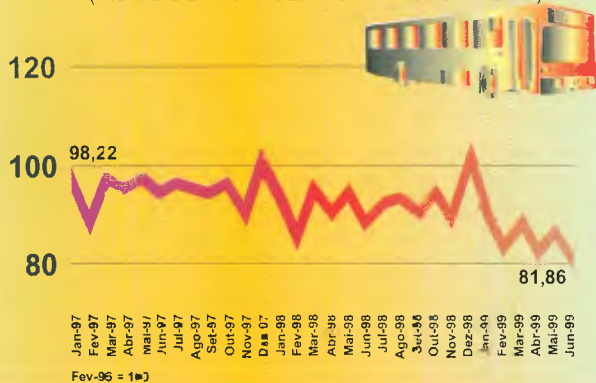
AQUAVIÁRIO DE CARGA (ÍNDICE DE TONELAGEM TRANSPORTADA)



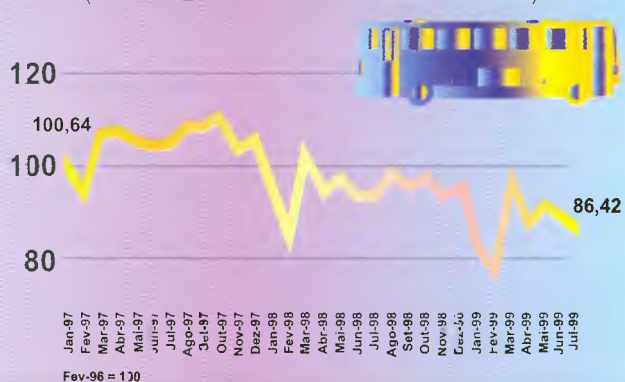
RODOVIÁRIO INTERESTADUAL DE PASSAGEIROS (ÍNDICE DE PASSAGEIROS TRANSPORTADOS)



RODOVIÁRIO INTERMUNICIPAL DE PASSAGEIROS (ÍNDICE DE PASSAGEIROS TRANSPORTADOS)



RODOVIÁRIO URBANO DE PASSAGEIROS (ÍNDICE DE PASSAGEIROS TRANSPORTADOS)



For te: FIPE

PIRELLI FH55

VAI SER MUITO DIFÍCIL ALGUÉM
ULTRAPASSAR ESTA MARCA.



futura

Desenvolvido com a mais alta tecnologia e testado sob as mais diversas condições, o **FH55** é o primeiro pneu de transporte high-performance do Brasil. O **FH55** tem ótimo rendimento quilométrico em empregos de baixa severidade, sendo indicado para veículos pesados e semipesados, tanto no transporte de passageiros quanto de carga. O desenho de sua banda de rodagem, com quatro sulcos longitudinais, e o composto especial de borracha garantem regularidade de consumo e o mais elevado rendimento quilométrico em sua categoria. Por ter baixa resistência ao rolamento, o **FH55** também contribui para um menor consumo de combustível. Além disso, o **FH55** conta com novas medidas em sua gama. Só a Pirelli poderia reunir as maiores conquistas tecnológicas num único produto.



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.

VOCÊ PERGUNTA E A PIRELLI RESPONDE: 0800-78-7638. Internet: <http://www.pirelli.com.br>

AÉREO

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
1	1	Varig S/A Viação Aérea Rio - Grandense	RS	1.621.835	94.545	-297.873	-25.356	0,87	95,89	-0,70	-26,82	1,57	7,53
2	2	Vasp - Viação Aérea São Paulo S/A	SP	456.865	8.192	-240.028	-182.061	0,52	99,65	-12,51	-2.222,42	0,62	-5,45
3	3	Transbrasil S/A Linhas Aéreas	SP	695.340	98.628	-251.892	200.505	1,08	92,89	28,81	203,29	0,52	-8,27
4	4	TAM - Transportes Aéreos Regionais S/A	SP	539.203	149.360	16.683	11.019	0,96	67,24	2,04	7,38	1,16	-2,51
5	5	Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S/A	RJ	465.728	126.139	974	4.731	1,31	55,55	1,02	3,75	1,64	28,27
6	6	TAM - Transportes Aéreos Meridionais S/A	SP	253.314	58.312	13.701	12.920	1,14	86,28	5,09	22,16	0,60	117,58
7	7	Sata - Serviços Auxiliares de Transporte Aéreo	RJ	151.236	25.592	-5.757	1.537	0,80	55,69	1,17	6,01	2,27	7,89
8	8	Líder Taxi Aéreo S/A	MG	103.311	16.362	-1.913	1.251	0,95	84,17	1,21	7,85	1,00	38,35
9	9	TAM Express S/A	PR	51.568	-3.994	-8.455	-8.908	1,90	106,48	-17,14	-	0,84	127,11
10	10	Itapemirim Transportes Aéreos S/A	ES	43.112	835	-3.519	-242	1,82	96,74	-0,55	-28,98	1,71	-30,73
11	11	FLY S/A Linhas Aéreas	RJ	5.239	244	-1	-1	0,72	91,19	-0,02	-0,41	1,91	-41,48
12	12	ABC Taxi Aéreo S/A	MG	3.2*5	4.307	-209	-209	1,01	21,12	-6,38	-4,85	0,60	8,19
13	13	Transar Taxi Aéreo S/A	SP	2.419	218	-535	145	20,30	59,55	5,90	66,51	4,56	6,82
14	14	Bata Bahia Taxi Aéreo Ltda	BA	2.317	1.983	248	248	14,74	3,51	10,61	12,51	1,14	85,77
15	15	Interexpress Transp. Aéreos Regionais S/A	SP	473	539	-781	-786	0,50	47,16	-162,98	-142,12	0,46	-0,84
16	16	Líder Transportes Aéreos S/A Air Brasil	MG	0	44	-56	-56	0,03	94,98	-	-127,27	0,00	-

FERROVIÁRIO

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
1	1	Metrô - Cia. Metropolitana de São Paulo	SP	199.495	6.044.123	-107.999	-109.605	0,29	18,01	-21,93	-1,81	0,07	5,24
2	2	MRS Logística S/A	RJ	401.644	129.776	-8.106	-8.067	0,97	82,41	-2,01	-6,22	0,54	11,52
4	3	CPTM - Cia. Paulista de Trens Metropolitanos	SP	487.196	3.241.907	-90.360	-103.684	0,81	10,57	-26,74	-3,20	0,11	13,66
4	4	CBTU - Cia Brasileira de Trens Urbanos	RJ	226.511	1.033.772	-277.735	-255.401	0,58	60,32	-112,56	-24,71	0,09	4,20
5	5	Ferrovias Sul Atlântico S/A	PR	202.441	97.327	-2.089	-3.105	1,46	71,85	-1,53	-3,19	0,59	27,83
5	6	Ferrovias Centro-Atlântica S/A	MG	72.299	63.979	-21.240	-21.455	0,34	76,17	-12,42	-33,53	0,64	12,02
7	7	Ferrovias Noroeste S/A	SP	32.125	2.780	-10.564	-10.179	0,17	81,76	-30,73	-368,80	0,85	3,63
7	8	Ferrovias Tereza Cristina S/A	RJ	14.1*0	4.104	1.073	838	0,66	17,29	5,91	20,42	0,16	24,86
6	9	Trensurb - Emp. Trens Urb. de Porto Alegre S/A	RS	14.154	318.824	-14.448	-56.656	0,94	10,63	-400,28	-17,76	0,04	16,54
8	10	Ferropar - Ferrovias Paraná S/A	RJ	1.9*7	-6.139	-4.085	-4.085	0,68	7,91	-214,21	-	0,02	106,16
11	11	Ferrobán - Ferrovias Bandeirantes S/A	SP	0	64.470	0	0	0,24	22,71	-	-	-	-
12	12	Ferrovias Estrada de Ferro Paraná Oeste S/A	PR	0	383.430	-6.085	-6.086	-	24,08	-	-1,59	-	-

FRETAMENTO E TURISMO

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
2	1	Vix Locadora e Transportes Ltda	ES	39.7*5	6.340	-530	-96	1,28	46,89	-0,32	-1,38	2,28	-0,88
4	2	Gracimar Transportes e Turismo Ltda	SP	8.745	3.101	3.009	2.278	0,49	59,52	26,05	73,46	1,14	4,16
3	3	Turismo Três Amigos Ltda	RJ	7.305	6.628	-688	49	3,54	21,78	0,70	0,72	0,80	-19,72
4	4	Alpino - Auto Lotação Princesa do Norte Ltda	MG	5.768	1.345	260	260	0,92	58,63	4,51	19,33	1,77	-
9	5	Rimatur Turismo Ltda	PR	3.913	1.693	232	220	0,55	53,83	5,61	12,99	1,07	29,25
6	6	Verdun Turismo S/A	RJ	3.33*7	1.981	416	913	5,24	13,00	23,79	46,09	1,69	-47,17
6	7	Transvip Transportes e Turismo Ltda	SP	3.694	2.616	248	169	4,58	14,23	4,58	6,46	1,21	8,24
8	8	Reitur Turismo Ltda	RJ	3.33*3	1.090	-231	208	0,28	58,48	6,25	19,08	1,27	-
8	9	Limeirense Transportes Ltda	SP	3.063	1.057	-212	-80	0,35	49,91	-2,61	-7,57	1,45	-3,16
11	10	Caçara Ônibus S/A	MG	2.743	3.002	98	74	0,56	6,63	2,69	2,47	0,86	11,25
11	11	Transportes Capellini Ltda	SP	2.458	1.290	2	207	1,95	15,96	8,42	16,05	1,60	-
13	12	Cattani S/A Transportes e Turismo	PR	1.88*2	3.445	186	48	1,64	72,76	2,55	1,39	0,15	-87,57
13	13	Transportadora Triauto Ltda	RJ	1.462	300	155	145	2,22	52,08	9,92	48,33	2,34	21,73
14	14	Translavras Transportes e Turismo Ltda	MG	606	554	74	58	0,56	65,30	9,57	8,87	0,32	-
15	15	ENSA - Turismo Ltda	MG	-	11	1	1	-	-	-	9,09	-	-

MARÍTIMO E FLUVIAL

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
3	1	Global Transporte Oceânico S/A	RJ	121.149	35.876	-18.976	-14.151	0,85	71,48	-11,68	-39,44	0,91	0,84

MARÍTIMO E FLUVIAL

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
4	2	Docenave - Vale do Rio Doce Navegação S/A	RJ	107.905	744.899	53.530	4.424	2,26	22,25	4,10	0,59	0,11	0,38
5	3	Libra Terminais S/A	RJ	32.736	249.606	-8.956	-4.838	0,59	8,85	-5,85	-1,94	0,30	-5,72
	4	Neutunia Cia. de Navegação	SP	33.326	29.096	-4.053	-4.044	2,97	74,54	-7,51	-13,90	0,47	19,93
	5	Flumar - Transportes Fluviais e Marítimos S/A	RJ	13.370	16.992	1.764	502	1,31	62,55	1,14	2,95	0,97	-14,50
7	6	CNA Cia. de Navegação da Amazônia	PA	26.546	25.542	3.167	1.877	2,38	53,45	7,07	7,35	0,48	12,76
	7	Conerj - Cia. de Navegação do Estado do RJ	RJ	17.327	5.704	-15.433	-14.532	0,15	83,80	-82,44	-254,77	0,50	28,26
	8	Companhia Navegação das Lagoas	PR	16.586	7.458	1.763	1.111	2,24	50,54	6,69	14,90	1,10	-21,91
	9	Transtur - Aerobarco do Brasil Transp.Mart.	RJ	12.515	7.850	551	486	1,37	29,20	3,85	6,19	1,02	4,98
	10	Navegação Mansur S/A	RJ	11.973	2.337	-557	-557	0,80	98,22	-4,69	-23,83	0,09	9,64
	11	Companhia Navegação das Lagoas Norte	RJ	2.963	4.207	-506	-564	3,72	55,14	-27,34	-13,41	0,22	
	12	Franave - Cia. de Navegação do São Francisco	MG	635	676	-387	-330	0,46	63,58	-48,18	-48,82	0,37	28,76
	13	Navegação Vale do Rio Doce S/A	RJ	614	1.226	-10.836	-10.331						

METROPOLITANO DE PASSAGEIROS

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
2	1	Rápido Araguaia Ltda	GO	39.357	23.670	8.298	8.630	1,71	21,68	8,12	23,79	2,29	15,48
4	2	Empresa de Transportes Flores Ltda	RJ	57.461	15.935	2.491	4.127	0,82	60,66	7,18	25,90	1,42	14,62
	3	Reunidas S/A Transportes Coletivos	SC	35.832	40.072	-12.267	-10.075	0,41	54,28	-18,05	-25,14	0,64	2,29
5	4	Real Auto Ônibus Ltda	RJ	44.511	13.873	-2.115	1.990	0,55	38,72	4,47	14,34	1,97	8,20
6	5	Companhia Carris Porto-Alegrense	RS	40.821	6.216	1.167	1.217	0,84	72,36	2,98	19,58	1,82	6,68
3	6	Empresa de Ônibus Guarulhos S/A	SP	33.859	3.270	-3.950	-3.599	0,13	69,64	-10,63	-110,06	3,14	-32,47
	7	EMTU - Emp. Metr. de Transp. Urbanos de SP	SP	28.526	49.661	-1.730	-1.814	0,57	56,18	-6,36	-3,65	0,25	-31,36
	8	Expresso Guanabara S/A	CE	26.851	8.463	483	1.407	0,30	57,89	5,24	16,63	1,34	36,50
10	9	Transportes Coletivos Trevo S/A	RS	22.182	2.426	501	691	0,14	84,26	3,12	28,48	1,44	5,71
12	10	Transportes Santa Maria Ltda	RJ	21.725	8.173	3	365	0,55	41,98	1,88	5,91	2,04	8,29
	11	Viação Campos Gerais S/A	PR	19.842	3.038	-27	154	0,54	69,55	0,78	5,07	1,91	12,44
11	12	Empresa de Transportes Braso Lisboa Ltda	RJ	19.443	8.199	701	946	0,06	26,28	4,87	15,26	2,31	-6,90
	13	Viação Verdun S/A	RJ	19.034	3.042	1.363	1.185	0,14	70,36	6,23	38,95	1,85	25,43
15	14	Viação Vila Real S/A	RJ	19.001	4.476	-944	-421	0,54	25,44	-2,22	-9,41	3,17	3,50
	15	Citral Transporte e Turismo S/A	RS	18.101	992	-35	57	0,59	86,66	0,31	5,75	2,43	4,79
	16	Organização Guimarães Ltda	CE	18.051	12.975	2.012	1.439	4,46	10,47	7,97	11,09	1,25	12,88
	17	Viação Grande Vitória Ltda	ES	17.907	2.036	-2.734	-5.653	0,08	92,64	-31,57		0,65	
18	18	Viação Oeste Ocidental S/A	RJ	17.700	122	-2.280	-709	0,35	98,72	-4,01		1,86	27,32
13	19	Central S/A Transportes Rodoviários Turismo	RS	17.601	1.449	-1.036	-704	0,34	83,98	-4,00	-48,59	1,95	-6,72
	20	Viação Parinense S/A	RJ	17.443	8.538	198	-693	1,39	23,88	-3,97	-8,12	1,58	12,48
24	21	Empresa Viação Ideal S/A	RJ	17.217	527	-343	238	0,50	91,52	1,38	45,16	2,77	81,14
16	22	Tel - Transportes Estrela S/A	RJ	17.056	3.341	-1.863	-1.174	0,28	61,02	-6,88	-35,14	1,99	11,51
19	23	Auto Viação Tijuca S/A	RJ	16.237	7.302	-833	58	0,11	26,46	0,36	0,79	1,64	18,80
	24	Auto Viação Alpha S/A	RJ	15.736	4.115	-1.308	-1.051	0,37	45,15	-6,65		2,11	5,19
20	25	Transporte Urbano Águia Branca Ltda	MG	14.831	3.456	243	340	0,44	45,78	2,32	9,84	2,28	3,74
	26	Viação Saens Peña S/A	RJ	14.437	4.653	752	818	0,13	36,49	5,65	17,58	1,98	14,50
	27	Transportes Vila Isabel S/A	RJ	13.751	4.855	-627	-412	0,67		-2,99	-8,49	2,16	3,51
	28	Transurb S/A	RJ	13.631	4.371	930	926	0,31	32,74	6,77	21,19	2,11	36,08
	29	Companhia Araucariense de Transp. Urbano	PR	11.731	-1.882	839	839	0,46		7,15		6,94	0,75
	30	Viação Joana D'Arc Ltda	ES	8.996	3.854	1.164	745	3,27	31,82	8,28	19,33	1,59	
	31	Empresa Auto Ônibus Manoel Rodrigues S/A	SP	8.923	10.274	853	729	1,06	12,47	8,17	7,10	0,76	-0,28
	32	Real Rodovias de Transportes Coletivos S/A	RS	8.921	3.001	-954	-751	0,72	33,48	-8,42	-25,02	1,98	-14,75
	33	Coleurb Coletivo Urbano Ltda	RS	8.653	4.318	1.763	1.466	3,51	24,14	16,94	33,95	1,52	7,42
	34	Transerp - Empresa Urb. de Ribeirão Preto	SP	8.318	528	-4.253	-4.161	0,46	96,00	-50,02		0,63	27,19
	35	Viação Umuarama Ltda	PR	8.211	1.714	-732	-644	1,60	26,06	-7,84	-37,57	1,38	3,22
	36	Empresa Auto Viação Jurema S/A	RJ	7.388	4.897	-24	-24	0,31	28,61	-0,32	-0,49	1,07	15,51
	37	Auto Viação São José Ltda	CE	5.824	1.471	106	121	0,14	44,03	2,08	8,23	2,22	9,02
	38	Auto Viação Tijuca S/A	RJ	5.496	897	72	81	0,46	50,85	1,11	6,80	3,01	-5,18
	39	Expresso Radar Ltda	MG	4.806	1.845	349	274	0,15	56,82	5,70	14,85	1,13	
32	40	Oswaldo Mendes & Companhia Ltda	PI	4.351	1.074	-189	-135	1,15	27,29	-3,10	-12,57	2,95	7,43

Infra-estrutura, confiança e segurança.



Fatores fundamentais para a liderança.

Para liderar, um Operador Logístico tem que proporcionar confiança e segurança, além de oferecer toda a infra-estrutura necessária.

Na mais recente pesquisa de satisfação de clientes, verificamos índices de mais de 90% de satisfação nestes aspectos, fato que confirma nossa excelência na prestação de serviços logísticos.



ÁREAS
ALFANDEGADAS



OPERAÇÕES
PORTUÁRIAS



DISTRIBUIÇÃO



TRANSPORTE
MULTIMODAL



FEIRAS E
EXPOSIÇÕES

COLUMBIA SISTEMAS
INTEGRADOS
DE LOGÍSTICA

Av. Dr. Chucrí Zaidan 80, bloco C, 1º e 3º andares
04583-110 São Paulo/SP • (011) 5503-8800
SAC - 0800-165888 • <http://www.columbia.com.br>

METROPOLITANO DE PASSAGEIROS

1997	1998	Empresa	UF	Racalha		Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Rentab.	Produt.	Cresc.
				Op. Lq.	Líquido	Líquido	Operac.	Líquido	Corrente	Geral	Receita	P. Lq.	Capital	Receita
				(R\$ mil)	(R\$ mil)	(R\$ mil)	(R\$ mil)	(R\$ mil)		(%)	(%)	(%)		(%)
32	40	Oswaldo Mendes & Companhia Ltda	PI	4.35	1.074	-189	-135	-135	1,15	27,29	-3,10	-12,57	2,95	7,43
	41	Benedito Aleixo de Queiroz e Cia. Ltda	PR	4.234	6.221	1.559	1.559	1.559	5,51	4,66	37,08	25,06	0,64	11,36
	42	Transbetim - Empr. Mun. de Transp. e Trânsito	MG	1.731	-179	-807	-819	-819	0,47		-48,15	-	4,92	31,45
	43	Viação Buião Ltda	MG	1.348	245	51	51	51	1,92	19,61	3,78	20,82	4,41	-13,81
	44	Expresso São Bento Ltda	PR	945	486	6	13	13	0,60	11,15	1,54	2,67	1,54	10,17
	45	Viação Ribeirânia S/A	SP	383	1.043	-24	-22	-22	0,80	3,69	-6,06	-2,11	0,34	5,22
	46	Auto Viação Pontagrossense S/A	PR	1	60	-3	-3	-3				-5,00		
	47	Cia. Campineira de Transportes Coletivos	SP	1	4.722	2.674	2.057	2.057	73,29	1,30		43,56		
	48	Impala Auto Ônibus S/A	SP	1	11.976	1.384	1.001	1.001		0,51		8,36		

RODOVIÁRIO DE CARGA

1997	1998	Empresa	UF	Racalha		Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Rentab.	Produt.	Cresc.
				Op. Lq.	Líquido	Líquido	Operac.	Líquido	Corrente	Geral	Receita	P. Lq.	Capital	Receita
				(R\$ mil)	(R\$ mil)	(R\$ mil)	(R\$ mil)	(R\$ mil)		(%)	(%)	(%)		(%)
2	1	Transior Cia. Transportadora e Comercial	SP	199.448	6.505	-1.705	-2.915	-2.915	1,08	81,81	-2,43	-44,81	3,35	8,28
5	2	Expresso Mercúrio S/A	RS	117.972	29.197	10.938	6.278	6.278	1,46	34,84	5,32	21,50	2,64	17,11
7	3	Transportadora Júlio Simões Ltda	SP	117.555	30.175	9.822	8.990	8.990	1,40	35,63	7,67	29,79	2,50	32,84
3	4	Transportadora Cometa S/A	PE	113.832	10.463	1.007	684	684	1,05	50,43	0,62	6,54	4,46	2,01
1	5	Kwikasair Cargas Expressas S/A	SP	109.52	5.562	-361	-312	-312	1,50	79,06	-0,29	-5,61	4,07	-4,88
4	6	Transportadora Itapemirim S/A	ES	106.906	26.628	-1.904	308	308	0,99	80,40	0,29	1,16	0,80	2,50
6	7	Tora Transportes Industriais Ltda	MG	102.741	21.071	-1.375	867	867	1,26	58,45	0,84	4,11	1,98	9,85
	8	Sada Transportes e Armazenagens Ltda	SP	80.729	15.482	1.764	1.385	1.385	1,39	47,15	1,72	8,95	2,76	-
11	9	Expresso Araçatuba Ltda	SP	79.135	14.611	2.419	2.054	2.054	3,13	44,52	2,59	14,06	2,82	13,93
8	10	Rodoviário Liderbrás S/A	RJ	77.798	8.791	-2.272	-440	-440	0,46	76,62	-0,57	-5,01	2,07	-4,67
10	11	Empresa de Transportes Atlas Ltda	SP	77.170	16.581	4.774	3.178	3.178	2,12	39,33	4,12	19,17	2,82	0,13
13	12	Cesa Transportes S/A	RS	74.388	5.213	376	284	284	1,43	66,59	0,38	5,45	4,79	15,88
9	13	ITD Transportes Ltda	SP	72.489	5.000	95	283	283	1,02	79,55	0,39	5,66	2,96	-8,17
17	14	Rodoviário Ramos Ltda	MG	69.268	9.417	1.945	1.945	1.945	3,10	57,13	2,80	20,65	3,17	26,59
15	15	Transportes Della Volpe S/A Com. e Ind.	SP	67.546	23.860	3.109	3.065	3.065	12,06	2,43	4,54	12,85	2,76	18,74
	16	Transportadora Tegen Valenti S/A	RS	62.391	13.447	-118	462	462	1,25	64,37	0,74	3,44	1,66	13,90
19	17	Ouro Verde Transporte e Locação Ltda.	PR	61.338	64.392	-167	51	51	1,50	21,94	0,08	0,08	0,75	29,57
23	18	Transportadora Binoito S/A	TO	60.321	5.891	509	385	385	1,15	74,64	0,59	6,03	2,61	41,88
22	19	Tropical Transportes Ipiranga Ltda	SP	59.325	19.813	5.294	4.149	4.149	1,12	18,92	6,94	20,94	2,45	39,18
20	20	SETP- Sistema Espec. de Transp. de Petróleo	RJ	58.347	14.468	482	749	749	1,56	24,65	1,34	5,18	2,91	-14,90
14	21	Transgama Transportes S/A	RJ	49.341	12.917	3.241	2.458	2.458	1,74	21,15	5,01	19,03	2,99	-18,22
	22	Viação Santa Cruz S/A	SP	47.428	50.833	1.688	2.674	2.674	1,71	15,96	5,64	5,28	0,79	5,20
25	23	Transportadora Americana Ltda	SP	46.318	17.502	4.167	4.133	4.133	1,70	33,54	8,98	23,61	1,75	9,60
18	24	Mesquita S/A Transportes e Serviços	SP	45.723	50.233	12.246	8.698	8.698	7,47	5,14	19,02	17,32	0,86	-12,61
21	25	Cemape Transportes S/A	SP	45.424	5.159	-1.636	-862	-862	0,52	68,14	-2,16	-19,03	2,80	2,09
16	26	Transauto Transp. Espec. de Automóveis S/A	SP	41.713	11.682	-755	120	120	0,94	40,07	0,27	1,03	2,24	-20,99
24	27	Transultra S/A Armaz. e Transp. Especializado	SP	41.374	46.845	6.065	7.649	7.649	0,90	39,00	17,63	16,33	0,56	2,38
	28	Ultracargo Transultra S/A	SP	41.374	46.845	6.065	7.649	7.649	0,90	39,00	17,63	16,33	0,56	2,38
	29	S/A Transporte Itaipava	RJ	41.343	7.568	-4.793	-2.159	-2.159	0,83	49,89	-5,16	-28,53	2,77	-11,89
28	30	Irmãos Borlenghi Ltda.	SP	38.236	4.168	153	123	123	0,82	51,93	0,32	2,95	4,41	1,95
30	31	Rápido 900 de Transportes Rodoviários Ltda	SP	36.272	6.801	1.128	938	938	16,06	3,56	2,59	13,79	4,67	3,60
34	32	Rodoviário Líder Ltda	RJ	35.734	4.402	396	641	641	1,05	53,55	1,90	14,56	3,56	3,97
29	33	Reunidas Transp. Rodoviária de Cargas S/A	SC	31.431	18.054	-2.767	-2.730	-2.730	0,84	44,00	-8,16	-15,12	1,04	-4,97
35	34	Expresso Jundiá São Paulo Ltda	SP	31.512	5.689	1.714	1.399	1.399	0,79	43,09	4,30	24,59	3,25	9,63
36	35	Transvale Transp. de Cargas e Encomendas	PR	31.532	2.755	-273	-276	-276	1,68	59,67	-0,88	-10,02	3,42	-1,77
38	36	Jamef Transportes Ltda	MG	29.048	2.262	-135	-32	-32	2,59	79,48	-0,11	-1,41	2,64	1,31
33	37	Transportadora Colatinense Ltda	ES	28.453	12.397	-3.881	-1.909	-1.909	3,52	15,30	-6,71	-15,40	1,94	-13,41
37	38	A N R Transportes Rodoviários Ltda	SP	28.139	4.404	336	693	693	4,61	12,25	2,46	15,74	5,61	-1,82
43	39	Costeira Transportes e Serviços Ltda	SP	28.002	2.718	1.025	596	596	1,71	54,57	2,38	21,93	4,18	6,54
41	40	Metropolitan Transportes S/A	SP	24.552	8.941	1.144	262	262	1,04	72,53	1,07	2,93	0,75	-8,08
46	41	Transporte e Comércio Fassina Ltda	SP	24.242	518	-638	-97	-97	0,29	94,32	-0,40	-18,73	2,66	17,25
40	42	Transportadora Matsuda Ltda	PR	22.666	2.113	51	22	22	0,96	51,50	0,10	1,04	3,54	-16,80
	43	Transportes Paranaquan S/A	RJ	22.439	-2.406	-2.968	-2.840	-2.840	0,12		-12,63	-	2,58	12,58

Uma classificação de **peso** em transporte de **Carga.**



Maior empresa do setor de transporte rodoviário de carga de 1999, pela revista Transporte Moderno. Quem implanta logística, colhe bons resultados.

Matriz - Av. Nicola Demarchi, 2.000 - CEP 09820-650 - C.P. 531
São Bernardo do Campo - São Paulo - Brasil - Tel.: (11) 740-2500 - Fax: (11) 740-2515
translor@translor.com.br - www.translor.com.br

ISO 9002

Transporte Internacional
de Materiais
Distribuição Nacional
de Veículos 0 Km



RODOVIÁRIO DE CARGA

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. L. q	Patrim. Líquido	Lucro Operac.	Lucro Líquido	Liquidez Corrente	Endiv. Geral	Rentab. Receita	Rentab. P. Líq.	Produt. Capital	Cresc. Receita
				(R\$ mil)	(R\$ mil)	(R\$ mil)	(R\$ mil)		(%)	(%)	(%)		(%)
44	44	Proativa P Cargas Ltda	RJ	20.273	1.261	-48	-156	1,73	54,46	-0,77	-12,37	7,32	6,29
	45	Irga Lupercio Torres S/A	SP	20.233	22.502	1.227	809	1,03	24,99	4,00	-	0,67	-8,07
	46	TCG - Transportadora de Cargas em Geral S/A	RJ	20.103	-16.092	264	272	0,01		1,35	-	1,71	21,59
	47	Transporte Excelsior Ltda	RJ	19.684	2.308	180	211	3,89	10,67	1,07	9,14	6,69	26,29
45	48	Empresa de Transportes Sopro Divino S/A	SP	19.623	8.334	-494	-269	1,38	34,10	-1,37	-3,23	1,55	-6,80
42	49	Sotrange Transportes Rodoviários Ltda	SP	19.151	2.553	2.310	-536	0,94	81,32	-2,80	-20,99	1,40	-18,77
	50	Transportes Amigos Unidos S/A	RJ	18.583	2.902	-760	-296	0,19	63,62	-1,59	-10,20	2,33	3,63
	51	Minas-Goiás S/A Transportes	MG	18.423	7.133	-1.859	-3.273	0,99	57,86	-17,76	-45,89	1,09	7,94
	52	Rodrimar S/A Transp. Equip. ind. Arm. Gerais	SP	18.222	18.786	1.829	1.443	0,92	29,60	7,92	7,68	0,68	18,61
	53	Dourc S/A	MG	17.853	53.511	19.338	19.063	2,20	64,96	106,78	35,62	0,12	85,16
47	54	Autoport Transportes S/A	RS	17.833	7.015	-68	-60	3,06	20,43	-0,34	-0,86	2,02	-10,33
71	55	Transfuei Transportes Ltda	SP	17.803	514	-240	-13	0,67	87,62	-0,07	-2,53	4,29	73,85
	56	Chebabe Transportes S/A	RJ	17.562	4.683	-1.744	-810	1,72	29,73	-4,61	-17,30	2,64	58,73
61	57	Transportadora Grande ABC Ltda	SP	16.540	5.308	455	450	0,85	88,53	2,72	8,48	0,98	-
52	58	Rodoviário Transbueno Ltda	SP	15.899	3.032	1.363	1.077	0,91	41,39	6,77	35,52	3,07	-6,03
59	59	Transportes Waldemar Ltda	RS	15.821	2.845	-275	6	0,76	56,80	0,04	0,21	2,40	15,46
82	60	Transorasa - Transitária Brasileira Ltda	SP	15.056	3.526	2.122	1.606	1,02	38,77	10,67	45,55	2,61	73,58
53	61	Rodoviário Bedin Ltda	RS	14.613	4.802	-304	17	0,75	36,76	0,12	0,35	1,92	-7,93
50	62	Cooperativa dos Transp. de Veic. Cargas Geral	SP	14.479	1.983	-127	-20	1,92	32,46	-0,14	-1,01	4,93	-23,34
	63	Transportes Gerais Botafogo Ltda	DF	13.76*	3.485	35	611	1,59	53,10	4,44	17,53	1,85	4,51
99	64	Sampacooper Cooperativa de Transportes	SP	13.812	302	-237	-237	1,09	84,54	-1,74	-78,48	6,97	103,01
69	65	Empresa de Transportes Covre Ltda	SP	13.16*	918	-43	116	0,58	76,04	0,88	12,64	3,43	20,75
83	66	Transportadora Brasil Central Ltda	GO	13.104	543	21	119	1,62	55,70	0,91	21,92	10,91	57,73
65	67	Transportadora DM S/A	RS	12.856	3.172	252	294	1,28	62,45	2,29	9,27	1,52	10,55
73	68	Gestil S/A	MG	12.663	33.832	6.247	5.945	2,29	41,61	46,95	17,57	0,22	28,53
68	69	Rios Unidos Transportes de Ferro e Açú Ltda	SP	11.966	2.615	752	721	1,66	27,79	6,03	27,57	3,31	7,76
72	70	Irapuru Transportes Ltda	RS	10.55	1.916	720	405	0,44	52,27	3,84	21,14	2,63	6,31
62	71	Transporte Goiásil Ltda	GO	10.30	-434	-154	-137	1,02		-1,33	-	3,74	-17,47
64	72	Transportadora Sulista S/A	PR	9.829	2.981	-1.150	-229	0,84	61,93	-2,33	-7,68	1,25	-16,46
70	73	Expresso Javali S/A	RS	9.643	2.256	-466	-166	0,51	58,00	-1,72	-7,36	1,80	-10,88
80	74	Happening Empreed. Imp. Exp. Ltda	SP	9.516	13.658	614	529	1,23	12,77	5,56	3,87	0,61	4,95
74	75	JTR Cargas Ltda	SP	9.401	858	686	452	1,30	64,15	4,81	52,80	3,94	-4,33
81	76	Transportadora Meca Ltda	SP	9.390	930	458	275	1,55	58,76	2,83	29,57	4,16	5,91
67	77	Transportes Niquiriri Ltda	MG	9.225	1.227	36	30	2,46	34,77	0,33	2,44	4,90	-18,23
92	78	Nacional Cargas Ltda	MG	8.879	1.618	-227	-227	0,93	55,60	-2,56	-14,03	2,44	20,26
93	79	Transeich Assessoria e Transportes Ltda	RS	8.754	3.007	98	76	3,65	31,84	0,87	2,53	1,98	20,79
79	80	Transemba Transportes Rodoviários Ltda	PR	8.489	2.367	77	48	0,57	55,99	0,57	2,03	1,58	-6,39
	81	Real Transporte e Turismo S/A	RS	8.443	4.743	-217	-116	0,40	57,78	-1,37	-2,45	0,75	2,53
84	82	Transportes Carvalho Ltda	RJ	8.261	4.755	810	574	4,36	22,57	6,95	12,07	1,35	0,00
116	83	Concórdia Transportes Rodoviários Ltda	BA	7.994	2.281	764	493	1,34	48,01	6,17	21,61	1,82	49,09
87	84	Transcel Transportes e Armazéns Gerais Ltda	SP	7.719	4.994	5	-55	0,86	36,41	-0,71	-1,10	0,98	-0,59
94	85	Expresso Industrial Ltda	RS	7.451	891	133	64	1,15	67,74	0,86	9,26	3,48	3,14
100	86	Ferticentro Transportes Gerais Ltda	SP	7.376	983	-914	-878	0,58	62,73	-11,90	-89,32	2,80	12,25
86	87	Transportadora Minuano Ltda	RS	7.206	1.406	-87	58	2,32	25,41	0,80	4,13	3,82	-8,59
112	88	Transportadora Riograndense Ltda	SP	7.189	4.529	1.710	1.512	5,09	17,31	21,03	33,38	1,31	23,82
110	89	Aloto Transportes Ltda	PR	7.183	1.797	-69	70	0,98	38,75	0,97	3,90	2,53	22,39
	90	Transportadora Bompreço Ltda	PE	7.142	4.399	405	351	2,48	6,86	4,91	7,98	1,51	-2,66
60	91	Tracão Assessoria de Transportes S/A	MG	6.990	29.465	25.243	24.949	0,18	57,38	358,92	84,67	0,10	-48,48
88	92	Transac Transportes Rodoviários Ltda	SP	6.896	777	-66	9	0,94	56,05	0,13	1,16	3,90	-10,80
	93	Expresso Cristália Ltda	SP	6.894	9.548	793	525	2,72	15,98	7,62	5,50	0,61	-16,42
95	94	Rápido de Transportes Tubarão Ltda	RS	6.893	337	-57	111	1,17	61,26	1,61	32,94	7,92	-3,68
105	95	Trans - Iguaçú Empresa de Transportes Rod.	PR	6.745	2.111	-621	-454	1,09	45,54	-6,73	-21,51	1,74	4,83
113	96	Martinelli & Muffa Ltda	SP	6.260	2.248	293	250	2,37	38,60	3,99	11,12	1,71	8,66
107	97	Mojiana Transportes Gerais Ltda	SP	6.258	928	510	90	1,26	40,21	1,44	9,70	4,03	-0,70
106	98	Sistema Transportes S/A	SP	6.254	2.904	321	89	1,20	15,41	1,42	3,08	1,82	-1,14
123	99	Transportadora Telmo Silva Ltda	RS	6.200	679	212	194	0,94	32,84	3,13	28,57	6,13	

RODOVIÁRIO DE CARGA

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Recalta (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
	100	Transportadora Guaçu Ltda	SP	6.156	909	47	36	0,32	53,17	0,58	3,95	3,17	
	101	Transportadora Transfinal Ltda	ES	6.097	3.350	84	72	0,59	36,98	1,18	2,15	1,15	
104	102	Expresso Sul Americano Ltda	SP	6.090	1.234	107	221	1,18	27,68	3,63	17,91	3,03	
96	103	Cheim Transportes S/A	ES	5.919	3.525	131	109	8,19	4,19	1,84	3,09	1,61	-16,15
125	104	Transmagno Transportes Rodoviários Ltda	RJ	5.748	2.960	919	919	1,79	20,87	15,99	31,05	1,54	22,09
160	105	Transportadora Transmiro Ltda	RS	5.709	1.203	628	459	3,70	25,83	8,04		3,52	117,98
97	106	Lord Empresa de Transportes Ltda	SP	5.628	1.969	-216	-63	4,49	14,94	-1,12	-3,20	2,43	
121	107	VB Transportes de Carga Ltda	SP	5.248	2.550	438	416	0,76	25,57	7,93	16,31	1,53	2,22
114	108	Radial Transportes S/A	SP	5.237	1.695	-789	-382	3,75	8,27	-7,29	-22,54	2,83	-4,36
135	109	Transportadora Fantinati Ltda	SP	5.139	1.471	780	647	2,16	18,23	12,59	43,98	2,86	30,53
134	110	Transportadora Cafelassu Ltda	PR	5.125	2.170	138	76	6,13	11,39	1,48	3,50	2,09	27,08
115	111	San Marino Cargas Ltda	SP	4.875	1.352	42	42	1,35	40,07	0,86	3,11	2,16	-
	112	Picorelli S/A Transportes	RJ	4.801	2.054	-435	-276	1,06	51,12	-5,75	-13,44	1,14	-8,50
141	113	Quimitrans Transportes Ltda	SP	4.680	1.117	546	420	7,41	33,57	8,97	37,60	2,78	33,58
137	114	Transportes Grecco Ltda	SP	4.637	519	4	20	1,51	47,15	0,43	3,85	4,72	-
133	115	G. Silva Transportes Ltda	RJ	4.582	2.152	930	784	0,39	45,37	17,11	36,43	1,16	11,73
126	116	Empresa de Transportes Alcace Ltda	MG	4.551	407	-111	-45	1,75	57,34	-0,99	-	4,77	0,20
119	117	Transdepe S/A	RJ	4.505	-20	-344	-349	1,40		-7,75	-	4,28	-15,13
129	118	Transportadora Calezani Ltda	ES	4.501	1.019	-13	85	1,22	31,56	1,89	8,34	3,02	2,48
157	119	Transportes Pesados Minas Ltda	MG	4.501	5.624	2.894	2.045		0,69	45,43	36,36	0,79	64,63
156	120	União Brasileira Serviços e Transportes Ltda	MG	4.406	237	142	84	1,09	80,85	1,91	35,44	3,60	57,98
118	121	Graneliro Transportes Rodoviários Ltda	SP	4.317	2.323	183	137	0,91	18,86	3,17	5,90	1,51	-19,19
136	122	Bartholo Transportes e Representações Ltda	PR	4.092	790	215	328	1,54	28,25	8,02	41,52	3,72	5,17
140	123	Di Trento Comércio e Transportes Ltda	RS	3.995	1.834	354	377	1,28	22,88	9,44	20,56	1,68	13,49
	124	Dubos Marisa S/A Com. e Transportes	MG	3.949	2.546	190	146	6,97	12,51	3,70	5,73	1,36	-8,44
	125	Tombini & Tombini Ltda	SC	3.881	1.443	38	21	4,22	47,21	0,54	1,46	1,13	
127	126	Sena Transportes do Brasil S/A	RS	3.810	1.067	14	14	2,80	22,29	0,37	1,31	2,77	-14,82
138	127	Transportes Grande Rio Ltda	RJ	3.665	822	223	181	1,61	17,98	4,94	22,02	3,66	0,83
	128	Transalvini Transportes Salvini Ltda	RJ	3.661	897	6	2	1,08	40,44	0,05	0,25	2,70	
151	129	Transportes Rasador Ltda	RS	3.657	818	308	206	1,90	31,78	5,63	25,18	2,44	21,82
130	130	Transportes FS Ltda	RJ	3.429	1.584	235	199	1,66	15,74	5,80	12,56	1,82	-20,27
75	131	Transbet Transporte de Betumes Ltda	CE	3.403	7.004	189	210	0,96	24,86	6,17	3,00	0,37	
149	132	Rodocerto Transportes Ltda	SP	3.241	-17	-130	-5	0,74		-0,15		6,46	5,81
142	133	Meneghetti Montosa Transp. Rodoviário Ltda	PR	3.201	3.108	180	75	0,81	28,46	2,34	2,41	0,76	-7,88
152	134	Empresa de Transportes Martins Ltda	MG	3.098	1.257	-10	9	1,22	29,54	0,29	0,72	1,74	3,27
148	135	Transcasa Ltda	MG	3.040	3.246	955	780		2,05	25,66	24,03	0,92	-1,23
153	136	Expresso Luso Brasileiro Ltda	RJ	2.923	681	-30	29	1,81	38,65	0,99	4,26	2,83	2,78
147	137	Transportadora Tebas Ltda	MG	2.880	514	-149	-21	1,16	19,44	-0,73	-4,09	4,51	-8,25
167	138	Transportadora Azul e Branco Ltda	PR	2.799	4.052	798	732	0,85	19,70	26,15	18,07	0,55	34,70
145	139	Transportadora Cotrefal Ltda	PR	2.775	5.689	-75	81	1,89	10,83	2,92	1,42	0,43	-14,03
144	140	Astron Transportes Ltda	PR	2.641	1.808	-115	-112	0,89	38,01	-4,24	-6,97	1,02	-18,69
143	141	Viero Transportes e Comércio Ltda	SC	2.484	935	4	106	1,00	46,84	4,30	11,34	1,40	-24,90
154	142	Transportadora Vicenzi Ltda	SC	2.457	2.046	106	86	0,01	39,50	2,69	3,23	0,73	-13,61
146	143	TPS Transportes e Participações Sociais Ltda	RS	2.343	10.864	692	645	8,05	3,78	27,53	5,94	0,21	-26,90
159	144	Expresso Wilson Ltda	MG	2.221	11	-144	-49	0,84	36,20	-2,21		0,35	-15,45
172	145	Transquality Ltda	MG	2.155	456	215	162	0,64	64,68	7,52	35,53	1,67	18,54
163	146	Copegril Transportes Rodoviários Ltda	PR	2.147	957	-138	-101	2,13	10,23	-4,70	-10,55	2,01	-8,64
165	147	Transportadora Mantello Ltda	SP	1.942	483	64	1	3,00	10,55	0,05	0,21	2,47	-9,04
85	148	Vinha Transportes Pesados Ltda	SP	1.890	398	225	163	0,76	59,84	8,76	40,95	1,88	-
173	149	Transportadora Verdes Campos Ltda	PR	1.788	418	-201	16	0,97	70,43	0,89	3,83	0,88	4,20
170	150	Randy Transportes Internacionais Ltda.	SP	1.780	394	-179	-378	1,10	61,69	-21,24	-85,94	1,73	-9,92
175	151	Boso Transportes Rodoviários Ltda	SP	1.680	984	363	331	4,34	8,47	19,94	33,64	1,55	14,72
177	152	Fênix Empresa Transportadora de Carga Ltda	SP	1.606	212	239	239	1,00	84,07	14,88		2,72	24,50
	153	Saito Transportes Rodoviários Ltda	SP	1.579	749	33	31	11,85	3,36	1,96	4,14	2,04	8,52
171	154	Transportes Montone Ltda	SP	1.476	293	109	-7	3,29	25,06	-0,47	-2,39	3,77	-23,88
	155	Sita - Transportes Rodoviários de Carga S/A	PR	1.441	3.121	250	256	6,55	11,08	17,77	8,20	0,41	28,89

RODOVIÁRIO DE CARGA

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
176	156	Transbarbosa Ltda	MG	1.429	768	30	155	0,97	29,82	10,85	20,18	1,25	7,36
	157	Camargo Corrêa Transportes S/A	SP	1.337	15.560	-1.889	-1.891	3,15	8,80	-141,44	-12,15	0,08	
178	158	Empresa de Mudanças Duquerne Ltda	RJ	1.209	394	-22	-15	1,93	33,45	-1,24	-3,81	2,04	1,77
	159	Transportes Arambari S/A	SP	1.072	540	45	73	1,77	6,08	6,81	13,52	1,86	15,52
180	160	Only Com. Exterior e Transportes Ltda	SP	1.043	16	-243	-316	2,77		-30,30		7,40	-5,95
182	161	Transportadora Rocha Ltda	PE	775	365	37	29	3,40	21,17	3,74	7,95	1,67	-10,40
191	162	Transportes Arrastão Ltda	MG	686	270	90	67	1,57	7,19	9,77	24,81	2,35	107,88
185	163	Empresa de Transportes Oliveiros Ltda	MG	622	220	-26	29	11,00	6,78	4,66	13,18	2,64	-11,65
187	164	Transportadora Leal Ltda	PR	603	314	37	27	0,97	61,70	4,48	8,60	0,90	-5,19
184	165	Transportadora Comercial Filpi Ltda	MG	515	219	-20	-19	1,49	18,59	-3,89	-8,68	1,91	-33,46
192	166	Transequi Transportes Ltda	SP	266	262	136	136	1,07	41,35	51,13	51,91	0,60	4,72
190	167	Rodoviário Vale do Rio Doce Ltda	MG	253	180	23	23		1,09	9,09	12,76	1,38	-26,24
	168	Servitran S/A Serviços de Transp. Multimodais	PR	135	-22	-72	-46	0,70		-34,07		1,93	-71,99
	169	Eretra Transportes Rodoviários Ltda	SP	0	-39	-12	-12	0,03					
	170	Itaembu Transportes e Comércio S/A	SP	0	1.827	548	391	11,76	8,42		21,40		
	171	Transger S/A Transportes Gerais Reunidos	MG	0	6.756	-204	-1.421		12,61		-21,03		

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
1	1	Viação Itapemirim S/A	ES	204.596	38.209	5.153	9.544	0,41	70,89	4,66	24,98	1,56	-9,33
3	2	Cia. São Geraldo de Viação	MG	123.813	206.076	1.421	1.305	0,31	32,90	1,05	0,63	0,40	-2,37
2	3	Empresa Gontijo de Transportes Ltda	MG	117.185	103.635	9.805	10.932	2,16	20,11	9,33	10,55	0,90	-9,90
4	4	Viação Cometa S/A	SP	100.967	107.278	3.614	6.674	6,01	5,92	6,81	6,22	0,89	-6,22
5	5	Auto Viação 1001 Ltda	RJ	71.176	64.416	-306	6.473	1,88	31,42	9,09	10,05	0,76	-6,07
6	6	Viação Águia Branca S/A	ES	66.297	53.082	1.736	1.481	1,52	39,83	2,23	2,79	0,75	-10,21
42	7	Empresa de Transportes Andorinha S/A	SP	65.000	29.681	3.107	1.303	1,49	43,81	2,00	4,39	1,20	5,42
8	8	Empresa de Ônibus Pássaro Marron S/A	SP	59.509	51.105	9.481	9.066	1,40	18,68	15,23	17,74	0,87	-1,77
9	9	Empresa de Ônibus N. Senhora da Penha S/A	PR	57.085	44.133	4.264	2.141	0,64	27,78	3,75	4,85	0,92	-11,86
10	10	Reunidas S/A Transportes Coletivos	SC	55.832	40.072	-12.267	-10.075	0,41	54,28	-18,05	-25,14	0,64	2,29
11	11	Pluma Conforto e Turismo S/A	PR	50.161	42.472	2.279	2.462	1,28	32,41	4,91	5,80	0,80	-1,84
	12	Expresso Itamarati Ltda	SP	49.074	18.305	-777	1.296	1,00	40,38	2,84	7,08	1,60	
12	13	Viação Santa Cruz S/A	SP	47.428	50.633	2.296	2.674	1,71	15,98	5,64	5,28	0,79	5,20
	14	Viação Canoense S/A	RS	36.961	524	-330	-285	0,45		-0,77	-54,39	0,77	9,14
14	15	Expresso Princesa dos Campos S/A	PR	34.942	17.170	1.806	2.747	1,12	29,18	7,86	16,00	1,44	-1,77
15	16	Viação Anapolina Ltda	GO	28.142	6.441	423	750	1,27	31,73	2,67	11,64	2,98	3,07
	17	Autovária São Vicente de Paulo Ltda	CE	25.417	9.712	1.932	1.324	0,18	48,06	5,21	13,63	1,36	5,24
16	18	Viação Riodoce Ltda	MG	23.203	11.361	32	254	0,95	31,35	1,09	2,24	1,40	0,15
17	19	Auto Viação Catarinense Ltda	SC	22.803	11.361	2.227	1.805	0,98	36,94	7,92	15,89	1,27	7,22
18	20	Viação Salutaris e Turismo S/A	RJ	19.792	18.603	317	649	5,64	11,13	3,28	3,49	0,95	-4,84
21	21	Expresso Gardênia Ltda	MG	19.638	13.458	528	1.175	0,50	26,38	5,96	8,73	1,07	15,95
20	22	Viação Aragarina Ltda	GO	19.125	9.513	-971	-645	0,50	28,91	-3,37	-6,78	1,43	-5,10
	23	Transporte e Turismo Gidion S/A	SC	18.375	7.526	1.071	676	0,83	33,98	3,68	8,98	1,61	-0,38
	24	Viação Nossa Senhora de Lourdes S/A	RJ	17.636	7.818	-315	186	0,16	42,72	1,05	2,38	1,29	12,10
	25	Central S/A Transportes Rodoviários Turismo	RS	17.601	1.449	-1.036	-704	0,34		-4,00		1,95	-
22	26	Viação Sertaneja Ltda	MG	17.094	5.896	-340	-236	1,24	22,81	-1,38	-4,14	2,32	3,97
57	27	Rápido Macaense Ltda	RJ	16.739	5.627	-2.498	-2.827	1,59	59,72	-16,89		1,20	
28	28	Viação Caprioli Ltda	SP	15.596	8.426	1.796	1.275	1,52	23,16	8,18	15,13	1,42	11,82
23	29	Viação Pássaro Verde Ltda	MG	15.326	12.762	191	94	1,65	31,82	0,61	0,74	0,82	-4,40
27	30	Viação Urbana Ltda	CE	15.263	3.628	605	795	0,36	48,70	5,21	21,91	2,24	3,20
25	31	Litorânea Transportes Coletivos Ltda	SP	14.868	18.263	4.953	4.357	1,09	13,19	29,30	-	0,71	-3,94
26	32	Viação Presidente Ltda	MG	14.862	4.778	-171	232	0,40	51,02	1,56	4,86	1,52	3,86
29	33	Viação Cidade do Aço Ltda	RJ	14.061	16.623	590	274	2,35	26,47	1,95	1,65	0,62	8,46
	34	Transportes Coletivos Vale do Paraíba Ltda	SP	13.421	3.258	450	329	0,90	49,02	2,45	10,10	2,10	-
	35	Viação São Bento S/A	SP	13.008	2.278	-889	-164	0,22		-1,26	-7,20	1,61	2,07
	36	Viação Progresso e Turismo Ltda	RJ	12.838	6.787	-149	4	1,00	31,60	0,03	0,06	1,28	5,85

VIRANDO O MILÊNIO COM O PÉ NO NORDESTE



- ▼ MAIS DE **80 UNIDADES** DISTRIBUÍDAS PELAS REGIÕES SUL, SUDESTE E NORDESTE.
- ▼ MAIS DE **500 VEÍCULOS PRÓPRIOS** EM OPERAÇÃO.
- ▼ PROJETO DE **MODERNIZAÇÃO E QUALIDADE** IMPLANTADO NAS UNIDADES.
- ▼ EMPRESA TOTALMENTE **CAPACITADA A DESENVOLVER** OPERAÇÕES DE CARGAS **FRACIONADAS OU COMPLETAS** COM ALTO PADRÃO DE QUALIDADE.
- ▼ **RASTREADOR URBANO** COM BLOQUEADOR AUTOMÁTICO NAS PRINCIPAIS FILIAIS.
- ▼ VEÍCULOS DE COLETA/ENTREGA MONITORADOS POR RÁDIO "TRUNCKING" GARANTINDO **SEGURANÇA À CARGA DO CLIENTE**. VEÍCULOS DE TRANSFERÊNCIA (VIAGEM) MONITORADOS VIA **SATÉLITE** NO SISTEMA RODOSAT, QUE DISPARA ALARME NO CASO DE AFASTAMENTO DO VEÍCULO DE SUA ROTA PLANEJADA E PERMITE PERMANENTE COMUNICAÇÃO COM O MOTORISTA DURANTE TODO O PERCURSO E A SUA LOCALIZAÇÃO INSTANTÂNEA.
- ▼ **PADRONIZAÇÃO DE HORÁRIOS** DE PARTIDA E CHEGADA DE VEÍCULOS DE TRANSFERÊNCIA, PROPORCIONANDO **MENOR PRAZO DE ENTREGA**.
- ▼ UNIDADES **INTERLIGADAS POR COMPUTADOR**, O QUE FACILITA O **ACESSO ÀS INFORMAÇÕES** EM TODA AS ÁREAS DA EMPRESA.
- ▼ **SISTEMA EDI** QUE PERMITE AUTOMAÇÃO DAS **INFORMAÇÕES AO CLIENTE**, TAMBÉM VIA INTERNET.
- ▼ **ÓTIMO SISTEMA DE SEGURO DE CARGA**, COM RAPIDEZ DE REPASSE NO CASO DE SINISTRO.
- ▼ **CONSTANTE APRIMORAMENTO DE RECURSOS HUMANOS**, EM TODOS OS NÍVEIS, ATRAVÉS DE **TREINAMENTOS ESPECÍFICOS**.
- ▼ **MAIS DE 2.000 MUNICÍPIOS** ATENDIDOS.
- ▼ **MAIS DE 2.000 PROFISSIONAIS** ALTAMENTE TREINADOS À DISPOSIÇÃO DE NOSSOS CLIENTES.
- ▼ **COBERTURA COMPLETA** PARA OS ESTADOS DE RS, SC, PR, SP, RJ E TODO O NORDESTE.



A SUA MELHOR OPÇÃO

<http://www.tegonvalenti.com.br>

BENTO GONÇALVES-RS (054) 462-6666 • ALEGRETE-RS (055) 422-6285 • ARAUCÁRI-SE (079) 247-1051 • BAGÉ-RS (052) 42-1537 • BELO HORIZONTE-MG (031) 597-1277 • BLUMENAU-SC (047) 340-6100 • CACHOEIRA DO SUL-RS (051) 723-2446
CAMPINAS-SP (019) 242-7881 • CAXIAS DO SUL-RS (054) 224-1300 • CHAPECO-SC (045) 723-6690 • CONCÓRDIA-SC (049) 444-2253 • CURITIBA-PR (041) 868-3438 • CRICIÚMA-SC (048) 437-5164 • CRUZ ALTA-RS (055) 322-6670
DOM PEDRITO-RS (053) 43-3455 • ERECHIM-RS (054) 21-3090 • FARFOLPIHA-RS (054) 261-1166 • FEIRA DE SANTANA-BA (075) 625-0945 • FLORIANÓPOLIS-SC (048) 259-2553 • FORTALEZA-CE (085) 474-0648 • FRANCA-SP (016) 727-5288
FREDERICO WEATPHALÉN-RS (055) 744-4410 • GARIBA-DI-RS (054) 462-1711 • IJUÍ-RS (053) 332-6092 • IBIRUBÁ-RS (054) 324-1684 • ITAQUI-RS (055) 433-1826 • JAGUARÃO-RS (053) 61-1479 • JARAGUÁ DO SUL-SC (047) 370-2086
JOÃO PESSOA-PB (083) 233-3822 • JOINVILLE-SC (047) 426-3222 • LAGES-SC (049) 223-128 • LAGOA VERMELHA-RS (054) 358-3386 • LAJEADO-RS (051) 748-1702 • NOVO HAMBURGO-RS (051) 587-1122 • OSÓRIO-RS (051) 663-2048
PANAMBI-RS (055) 375-4626 • PASSO FUNDO-RS (054) 313-5026 • PELDAS-LS (053) 25-0210 • PETRÓPOLIS-RJ (024) 221-3883 • PORTO ALEGRE-RS (051) 347-3100 • QUARAI-RS (055) 423-1856 • RECIFE-PE (081) 341-3171
RIBEIRÃO PRETO-SP (014) 626-2345 • RIO DE JANEIRO-RJ (021) 584-8722 • RIO GRANDE-SC (053) 31-4077 • ROSÁRIO DO SUL-RS (055) 954-5334 • SALVADOR-BA (071) 594-8566 • STA. CRUZ DO SUL-RS (051) 715-3246
STA. MARIA-RS (055) 211-2383 • SANTANA DO LIVRAMENTO-RS (055) 243-1141 • SANTA ROSA-RS (055) 512-4007 • SANTIAGO-RS (055) 31-4077 • STO. ANGELO-RS (055) 312-4229 • SANTOS-SP (013) 233-2722
SÃO BENTO DO SUL-SC (047) 635-1747 • SÃO BORJA-RS (055) 431-4024 • SÃO CABRIEL-RS (055) 232-2718 • SÃO JOSÉ DO RIO PRETO-SP (017) 225-4889 • SÃO JOSÉ DOS CAMPOS-SP (011) 331-3083
SÃO LOURENÇO DO SUL-RS (053) 51-3471 • SÃO MIGUEL DO OESTE-SC (049) 822-0234 • SÃO PAULO-SP (011) 6421-7411 • SÃO SEPE-RS (055) 233-1094 • SOROCABA-SP (015) 227-1050 • TERESÓPOLIS-RJ (021) 742-1271
TRÊS PASSOS-RS (055) 522-1373 • URIQUAIANA-RS (055) 413-3390 • JACAREÍ-RS (054) 231-1099 • VERANO-SC (054) 441-1026 • VIDEIRA-SC (049) 533-2688

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
30	37	Viação Bonavita S/A Transportes e Turismo	SP	12.679	8.126	-479	540	0,64	18,59	4,26	6,65	1,27	-0,78
37	38	Viação São Cristóvão Ltda	MG	11.326	1.693	-135	2	1,00	56,67	0,02	0,12	2,90	2,94
	39	Transportes Master Ltda	RJ	11.318	2.055	1.019	413	0,40		3,65	20,10	1,79	
35	40	Expresso Caxiense S/A	RS	11.239	3.859	-62	-2	0,67	41,79	-0,02	-0,05	1,70	-0,39
39	41	Viação Ouro Branco S/A	PR	9.333	4.010	307	215	0,77	40,95	2,30	5,36	1,37	-0,58
46	42	Empresa Unida Mansur & Filhos Ltda	MG	8.614	2.314	621	494	1,39	43,58	5,73	21,35	2,03	5,71
45	43	Real Transporte e Turismo S/A	RS	8.443	4.743	-217	-116	0,40	57,78	-1,37	-2,45	0,75	2,53
43	44	Expresso da Mantiqueira Ltda	SP	8.188	8.566	1.149	1.254	0,01	88,82	15,32	14,64	0,11	-0,90
49	45	Viação Nordeste Ltda	RN	7.360	1.341	-71	-6	0,39	59,96	-0,08	-0,45	2,20	-0,42
	46	Transportadora Primeira do Nordeste Ltda	BA	6.343	1.761	151	126	3,25	24,06	1,99	7,16	2,74	8,91
53	47	Viação Vale do Tietê Ltda	SP	6.015	3.136	431	114	1,69	20,34	1,90	3,64	1,53	-2,45
56	48	Expresso Azul de Transporte S/A	RS	5.642	2.606	43	128	2,26	21,53	2,27	4,91	1,70	3,83
55	49	Viação Itaúna Ltda	MG	5.434	2.040	-134	-108	1,04	26,86	-1,99	-5,29	1,95	-5,79
58	50	Empresa de Transporte Santa Terezinha Ltda	MG	4.562	1.847	131	165	0,96	24,18	3,62	8,93	1,87	1,42
61	51	Bel-Tour Turismo e Transportes Ltda	RJ	4.500	411	-114	-160	1,21		3,56	38,93	3,93	8,02
60	52	Expresso Adamantina Ltda	SP	4.469	1.619	-720	-303	1,64	38,16	-6,78	-18,72	1,71	5,73
	53	Auto viação Chapecó Ltda	SC	4.356	2.019	316	447	1,57	38,77	10,26	22,14	1,32	
59	54	Transur Transporte Rodoviário Mansur Ltda	MG	4.316	3.693	209	128	3,12	8,04	2,97	3,47	1,07	1,08
63	55	Viação Campo Belo Ltda	MG	3.879	4.266	322	287	5,61	19,27	7,40	6,73	0,73	1,57
65	56	Viação Passáro Branco Ltda	MG	3.761	1.248	158	158	1,17	29,89	4,20	12,66	2,11	7,89
74	57	Empresa de Transportes Santafé Ltda	MG	3.693	2.347	-50	-57	0,30	33,92	-1,54	-2,43	1,04	52,23
	58	Bogotur Transporte e Turismo Ltda	SC	3.616	1.385	475	371	1,23	47,42	10,25	26,79	1,37	24,07
69	59	Jandaia Transportes e Turismo Ltda	SP	3.389	1.821	132	-18	2,27	22,42	-0,53	-0,99	0,96	10,64
70	60	Expresso Amarelinho Ltda	SP	3.033	2.308	-112	6	0,32	30,67	0,20	0,26	0,91	2,57
67	61	Expresso Piracicabano de Transporte S/A	SP	2.983	471	-445	-369	0,34		-12,37		2,00	-8,38
66	62	Guer no Seiscento Transportes Ltda	SP	2.943	2.739	-82	-96	9,68	3,89	-3,26	-3,50	1,03	-9,72
72	63	Viação Praiana Ltda	SC	2.494	2.216	97	342	0,73	19,56	13,71	15,43	0,90	-3,78
75	64	Viação Pato Branco Ltda	PR	2.310	929	99	76	0,93	18,24	3,29	8,18	2,04	2,71
78	65	Empresa Caiense de Ônibus Ltda	RS	1.850	5.874	518	438	1,21	3,77	23,68	7,46	0,30	1,26
79	66	Transcolin Transp. Coletivo Interestadual Ltda	MG	1.596	879	1	-5	0,55	32,23	-0,31	-0,57	1,23	-4,26
64	67	Vera Cruz Transporte e Turismo Ltda	MG	1.137	1.433	-39	-39	1,75	23,49	-3,43	-2,72	0,61	
81	68	Rápido Sudoestino Ltda	MG	1.132	899	129	87	2,07	10,10	7,89	9,68	1,13	-9,73

INDÚSTRIAS
CARROCERIAS E IMPLEMENTOS PARA CAMINHÕES

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
1	1	Ranon S/A Implementos e Sist. Automotivos	SP	269.991	105.120	5.534	4.446	1,47	49,91	1,65	4,23	1,30	-4,12
	2	Valtra do Brasil S/A	SP	247.467	116.737	-16.050	-17.774	2,29	34,47	-7,18	-15,23	1,39	19,41
2	3	A. Guerra S/A Implementos Rodoviários	RS	74.682	13.710	-280	154	1,14	66,20	0,21	1,12	1,84	10,93
3	4	Recrusul S/A	RS	71.949	53.090	-12.983	-10.458	1,73	36,32	-14,54	-19,70	0,86	13,48
4	5	Indústrias Facchini Ltda	SP	60.119	18.586	191	166	1,32	50,36	0,28	0,89	1,61	4,47
	6	Facchini Implementos Rodoviários Ltda	SP	18.894	3.790	220	115	1,02	70,37	0,61	3,03	1,48	-15,26
5	7	Mecânica Silpa Ltda	RS	12.111	1.760	218	87	0,78	74,08	0,72	4,94	1,78	1,29
	8	Ranon Sistemas de Aquisição S/C Ltda	RS	10.419	6.782	1.403	1.092	0,65	27,59	10,48	16,10	1,11	-
	9	Indústria Mecânica Corso Ltda	RS	8.431	635	-1.950	80	0,57	94,82	0,95	12,60	0,71	-
	10	Três Eixos Ind. de Equip. de Transportes Ltda	RS	5.967	1.203	304	285	1,49	51,30	4,44	22,03	2,42	-
8	11	Kabi Indústria e Comércio S/A	RJ	5.884	1.515	95	120	5,54	56,38	2,11	7,92	1,63	13,82
9	12	Carrocerias Linshalm Ltda	SC	5.237	4.560	132	74	2,70	26,93	1,41	1,62	0,84	8,70
	13	Cimasa Equipamentos Urbanos Ltda	RS	4.592	141	7	4	1,31	76,44	0,09	2,84	3,78	-
10	14	HC Hornburg Implementos Rodoviários Ltda	SC	4.530	1.237	-45	1	1,84	64,66	0,02	0,08	1,29	4,98
	15	Libretrato Implementos Agrícolas Rodoviários	SC	1.935	810	74	74	2,56	26,03	3,82	9,14	1,77	-
	16	De Antoni S/A Máqs. e Implementos Agrícolas	RS	1.686	2.573	-931	-918	0,10	58,91	-54,45	-35,68	0,27	9,84
14	17	Serpeças Algoas Implementos Rodoviários	AL	1.347	426	-16	-16	1,28	50,69	-1,19	-3,76	1,56	-13,38
15	18	Vital Implementos Rodoviários Ltda	SP	540	261	26	10	4,13	21,62	1,85	3,83	1,62	-
16	19	Mamrini Equipamentos Rodoviários Ltda	RJ	504	260	-81	11	2,77	20,25	2,18	4,23	1,55	-22,34

Pneu com colete à prova de pedras.



Novo G377 para ônibus e caminhões.

Do ponto de vista das pedras, o novo G377 da Goodyear é um pneu blindado. É resistente, tem desenho agressivo, processo de recauchutagem simples e um novo sistema de blocos de rodagem que diminui consideravelmente a retenção de pedras. Além de ser o pneu para ônibus e caminhões mais durável da categoria, o G377 também traz todas as inovações da tecnologia Quantum, o que o transforma no pneu mais completo e moderno para trabalhos dentro e fora da estrada.



Os pneus com nervos de aço.

GOODYEAR

CARROCERIAS E IMPLEMENTOS PARA CAMINHÕES

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
17	20	Lanf Química Metalúrgica Ltda	SP	265	560	21	19	9,09	1,93	7,17	3,39	0,46	-11,37
	21	Mecânica Industrial Sbdoo Ltda	RS	253	93	26	26	3,61	16,36	10,28	27,96	2,30	
18	22	Comper Equipamentos Rodoviários Ltda	ES	187	106	49	29	9,60	4,50	15,51	27,36	1,68	0,54
12	23	Gascon Equipamentos Industriais Ltda	SP	158	55	61	15	2,22	45,00	9,49	27,27	1,58	-

CARROCERIAS PARA ÔNIBUS

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
1	1	Marcopolo S/A	RS	380.755	196.729	16.311	30.134	2,16	42,19	7,91	15,32	1,12	25,22
2	2	Busscar Ônibus S.A.	SC	186.315	131.289	34.644	34.515	1,64	41,03	18,53	26,29	0,84	-0,87
4	3	Ciferal Comércio Ind. e Participações S/A	RJ	60.948	11.447	-5.703	-5.699	1,07	66,06	-9,35	-49,79	1,81	16,94
5	4	Comil Carrocerias e Ônibus Ltda	RS	51.174	14.359	649	460	1,66	51,71	0,90	3,20	1,72	36,38
7	5	Cia. Manufatureira Auxiliar S/A	SP	5.153	5.645	150	106	16,04	3,39	2,06	1,88	0,88	-32,73
	6	Irizar - Caio Ônibus S/A	SP	1.989	21.394	-1.593	-1.593	2,61	11,27	-80,09	-7,45	0,08	-

EQUIPAMENTOS PARA MOVIMENTAÇÃO

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
1	1	Lark S/A Máquinas e Equipamentos	SP	22.653	11.478	-2.106	-101	2,02	51,07	-0,45	-0,88	0,97	-16,83
2	2	Madal S/A	RS	22.597	7.334	616	640	3,41	53,37	2,83	8,73	1,44	28,38
	3	Leone Equipamentos Automotivos Ltda	SP	12.038	917	537	332	1,34	67,39	2,76	36,21	3,14	-

INDÚSTRIA AERONÁUTICA

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
1	1	Embraer - Empresa Brasileira de Aeronáutica	SP	1.500.965	442.172	174.819	142.806	0,82	79,21	9,51	32,30	0,71	91,99
2	2	Indústria Aeronáutica Neiva S/A	SP	15.327	10.811	1.534	545	4,42	45,35	3,34	5,04	0,83	47,40
	3	GE Varig Engine Services S/A	RJ	836	53.725	-455	-455	2,56	55,38	-54,43	-0,85	0,01	-

INDÚSTRIA FERROVIÁRIA

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
	1	Geselma S/A	RJ	200.738	239.384	-490	-1.529	1,13	49,07	-0,76	-0,64	0,43	9,66
	2	Gevisa S/A	SP	164.095	70.237	1.592	4.565	1,76	41,34	2,78	6,50	1,37	26,69
3	3	Maxion Fundação e Equip. Ferroviários	SP	91.300	25.034	-8.149	-8.503	1,12	60,64	-9,28	-33,97	1,44	466,41
	4	Freios Knorr Sistemas Ferroviários Ltda	SP	12.319	6.056	2.626	2.074	2,29	37,22	16,05	34,25	1,34	-20,22
	5	Emaq Industrial S/A	RJ		3.288	-42	-42	0,01	38,70		-1,28	0,00	-

INDÚSTRIA NAVAL

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
	1	IVI Indústrias Verolme - Ishibras S/A	RJ	8.296	255.589	-155.888	-23.441	0,05	69,85	-279,19	-9,17	0,01	-87,56
	2	Transnave Estaleiro de Reparos e Const. Naval	RJ	3.961	3.836	210	158	1,50	7,54	5,00	4,12	0,76	66,02
	3	Estaleiro Niterói S/A	RJ	1,76	1.412	-1.323	-1.396	1,26	25,04	0,00	-98,87	0,09	-96,42

MATÉRIA-PRIMA / INSUMOS / PEÇAS E COMPONENTES

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
	1	Basf S/A	SP	1.250.945	415.353	8.861	-7.025	1,56	61,71	-0,56	-1,69	1,15	5,85
1	2	CBA - Cia. Brasileira de Alumínio S/A	SP	494.959	1.686.860	136.233	101.390	5,43	25,38	20,48	6,01	0,22	-1,11
	3	Cofap - Cia. Fabricadora de Peças	SP	431.972	261.230	22.666	21.780	1,21	41,66	5,04	8,34	0,96	-11,92
	4	Brazzway S/A Indústria e Comércio	SP	428.729	162.291	-1.349	-1.294	0,87	48,83	-0,30	-0,80	1,35	5,93
	5	Renault Comercial do Brasil S/A	SP	318.894	-43.682	-78.690	-78.690	0,62	146,42	-24,68	-	3,53	88,22
3	6	ZF do Brasil S/A	SP	288.343	36.224	1.644	2.372	1,19	66,30	0,82	6,55	2,68	7,06
58	7	Cummins Brasil Ltda	SP	235.040	37.561	5.584	2.557	0,90	67,94	1,09	6,81	2,01	5,04



B O N G O

Capital de giro rápido.



O Bongo tem a versatilidade de pick-up com a capacidade de caminhão. Sua plataforma de trabalho é a mais baixa do mercado: apenas 75 cm do solo. A carga sai fácil e o lucro entra ligeiro. O Bongo vem com motor diesel de 83 cv, forte e econômico, suspensão firme e segurança do freio a disco. Tem assento regulável e direção hidráulica. Opção de rodeiro simples ou duplo. O que você investe num Bongo dá retorno rápido.



KIA MOTORS

0800-169-169

MATÉRIA-PRIMA / INSUMOS / PEÇAS E COMPONENTES

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Líq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geraí (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Líq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
4	8	Freios Varga S/A	SP	26.989	79.842	1.180	-30.399	0,81	55,61	-13,39	-38,07	1,26	-9,84
	9	Rennner Dupont Automotivas e Industriais S/A	SP	56.841	39.333	18.760	18.417	1,15	67,07	9,86	46,82	1,56	-12,24
	10	Termomecânica São Paulo S/A	SP	60.425	211.386	34.364	11.831	5,07	20,62	6,56	5,60	0,68	-4,80
	11	Jabur Pneus S/A	SP	174.370	49.214	33.271	21.458	1,61	47,78	12,31	43,60	1,85	25,48
	12	Dana - Albarus S/A Indústria e Comércio	RS	153.158	184.728	19.090	17.652	2,03	13,73	10,82	9,56	0,76	0,33
	13	Alcoa Fios e Cabos Elétricos S/A	MG	133.547	137.248	10.651	5.956	2,11	13,64	4,46	4,34	0,84	
7	14	Fras-Le S/A	RS	27.661	33.562	14.342	12.107	0,86	69,41	9,48	36,07	1,16	-0,43
	15	Basf Poliestireno S/A	SP	27.417	16.213	-4.925	-4.607	7,46	82,22	-3,62	-28,42	1,40	
	16	DHB Componentes Automotivos S/A	SP	-17.085	24.086	-14.109	-14.228	0,23	81,58	-12,15	-	0,90	-4,32
	17	Borrachas Vipal S/A	RS	-05.783	71.662	6.555	4.358	1,97	49,96	4,12	6,08	0,74	9,03
	18	Paraná Equipamentos S/A	PR	30.540	18.424	3.398	2.486	1,44	70,24	2,74	13,49	1,46	18,93
	19	Metalúrgica Caterina S/A	SP	75.451	16.875	7.576	4.066	1,30	50,57	5,39	24,09	2,21	-18,98
	20	Sonnervil S/A Comércio e Indústria	SP	71.550	5.625	693	927	1,12	59,91	1,30	16,48	5,10	-14,23
	21	Dacarto S/A Ind. de Plásticos	SP	35.362	41.489	4.169	5.214	2,31	33,82	7,98	12,57	1,05	6,29
13	22	Cimaf - Cia. Ind. e Merc. de Artefatos Ferro	SP	31.729	90.383	-8.326	-9.909	0,55	36,79	-16,05	-16,41	0,65	-2,56
14	23	Cinpal Cia. Ind. de Peças p/ Automóveis	SP	30.368	68.667	4.576	3.137	9,83	7,46	5,20	4,57	0,81	2,09
10	24	Siderúrgica J. L. Alpert S/A	SP	59.916	74.349	2.444	2.523	1,35	27,04	4,21	3,39	0,54	-28,83
	25	KSB Bombas Hidráulicas S/A	SP	59.771	35.033	7.706	6.396	2,43	30,20	10,70	18,26	1,19	13,57
	26	Intral S/A Ind. de Materiais Elétricos	RS	56.649	24.071	-83	201	1,01	47,01	0,35	0,84	1,25	0,69
	27	Acumuladores Moura S/A	PE	47.662	52.330	1.582	603	1,21	41,70	1,27	1,15	0,53	3,48
	28	Brasdiesel S/A	RS	41.210	21.831	1.189	804	1,63	35,78	1,95	3,68	1,21	-10,02
	29	Rassini - NHK Autopeças S/A	SP	40.979	9.078	-7.047	-6.743	0,57	77,79	-16,45	-74,28	1,00	32,97
	30	Pneumar - Ribeiro S/A Com. de Pneus	PR	38.660	7.076	-2.545	-1.836	0,87	54,01	-4,75	-25,95	2,51	-22,48
17	31	Unipac Indústria e Comércio Ltda	SP	37.393	32.259	-2.059	-8.992	5,28	18,57	-24,05	-27,87	0,94	
19	32	Sika S/A	SP	36.712	17.195	3.456	2.667	2,00	24,11	7,26	15,51	1,82	9,50
	33	Isomonte S/A	MG	35.168	17.856	-2.852	-2.772	1,74	20,48	-7,88	-15,52	1,55	7,49
	34	Indústrias Micheletto S/A	RS	29.790	17.600	374	227	1,47	38,38	0,76	1,29	1,04	-6,40
24	35	Irmãos Zen S/A	SC	28.914	23.688	174	52	3,39	26,80	0,18	0,22	0,87	13,03
	36	Irmãos Luchini S/A Com. Auto Peças	SP	27.390	5.168	-1.497	-657	1,80	33,84	-2,40	-12,71	3,51	-21,25
21	37	Eletromecânica Dyna S/A	SP	27.314	5.882	706	599	0,81	71,09	2,19	10,18	1,34	-6,94
	38	Cindumei - Cia. Industrial de Metais Laminados	SP	25.889	15.984	-2.602	-2.350	0,90	59,20	-8,08	-14,70	0,66	-10,96
	39	Cofermeta S/A	MG	25.178	9.243	19	238	2,64	34,77	0,95	2,57	1,78	-5,64
	40	Fibam Cia. Industrial	SP	24.970	8.299	50	50	1,42	78,63	0,20	0,60	0,64	-10,62
	41	Pollone S/A Ind. e Com.	SP	24.400	-1.136	-6.293	-3.144	0,71	104,91	-12,89	-	1,05	-27,29
26	42	Mercur S/A	RS	24.074	9.964	762	1.058	1,49	49,08	4,39	10,62	1,23	2,22
	43	Lupatech S/A	RS	22.695	18.592	-178	290	1,36	39,05	1,22	1,56	0,78	-6,21
	44	Tecnofibras S.A.	SC	22.386	6.647	-3.031	-3.033	0,68	59,48	-12,97	-	1,43	-12,55
	45	Lark S/A Máquinas e Equipamentos	SP	22.663	11.478	-2.106	-101	2,02	51,07	-0,45	-0,88	0,97	-16,83
	46	Rayton Industrial S/A	SP	21.467	9.559	-1.724	-1.884	1,59	38,29	-7,84	-17,62	1,39	0,33
	47	Risa Refratários e Isolantes S/A	MG	20.942	21.283	7.605	5.607	4,67	20,08	26,77	26,34	0,79	8,50
	48	Cestari Industrial e Comercial S/A	SP	20.185	9.709	-2.200	-2.028	2,03	27,04	-10,05	-20,89	1,52	-7,36
31	49	Açotécnica S/A Ind. e Com.	SP	18.489	4.362	-354	-363	1,05	62,96	-1,86	-8,32	1,65	17,76
	50	Federal - Moque Eléctrica do Brasil Ltda	SP	16.383	2.201	3.440	3.091	0,82	84,10	15,95	-	1,40	
	51	Idma S/A Inds. Plásticas	RJ	16.910	16.530	-11.338	-11.429	1,04	65,62	-60,44	-	0,39	-30,99
	52	Moto Peças Transmissões	SP	16.737	13.825	-8.646	-8.031	1,55	39,89	-42,86	-	0,82	-16,82
	53	Fanaupe S/A Fábrica Nacional de Auto Peças	SP	17.157	3.477	-3.817	-3.807	1,81	91,55	-22,19	-	0,42	-31,69
	54	Daytec S/A	MG	16.267	2.732	-1.949	-1.947	1,22	85,45	-11,97	-	0,87	-9,42
	55	Sada Forjas Ltda	SP	16.028	6.294	-1.012	-963	4,52	49,19	-6,01	-15,30	1,29	
	56	Forjasul Canoas S/A - Ind. Metalúrgica	RS	16.168	33.178	11.569	7.684	22,98	3,73	50,66	23,16	0,44	19,06
33	57	Durametal S/A	CE	14.151	16.171	-84	-85	1,49	38,51	-0,80	-0,53	0,54	-0,03
	58	Rovel S.A.	SC	13.444	5.333	451	316	1,17	35,79	2,35	5,93	1,62	4,83
35	59	Jost Brasil Sistemas Automotivos Ltda	RS	13.296	6.683	-155	-153	2,18	37,46	-1,15	-2,29	1,24	-
40	60	Asfatest Ind. e Com. de Produtos Eletrônicos	SP	13.037	2.701	738	525	1,57	50,00	4,03	19,44	2,41	22,29
	61	ZM S/A	SC	12.886	7.724	820	796	2,11	23,17	6,27	-	1,28	1,62
	62	Iramec Autopeças S/A	SP	12.567	4.941	-453	-3.144	1,08	59,72	-25,02	-63,63	1,02	
42	63	Ind. Com. Auto Peças Rei Ltda	SP	11.203	5.703	346	316	4,62	19,00	2,82	5,54	1,59	-

MATÉRIA-PRIMA / INSUMOS / PEÇAS E COMPONENTES

1997	1998	Empresa	UF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Rentab.	Produt.	Cresc.
				Op. L.q. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
36	64	Metalpó Ind. e Com. Ltda	SP	-0.996	10.182	855	857	1,83	53,24	7,87	8,42	0,50	-
	65	Metalúrgica Schadeck Ltda	SP	-0.209	13.820	3.134	2.161	13,24	4,95	21,17	15,64	0,70	-
	66	Mecasul Auto Mecânica S/A	RS	-0.143	1.282	-1.045	-1.012	1,68	74,58	-9,98	-78,94	2,01	0,37
34	67	Refrisa S/A	SP	9.09€	1.189	-1.516	-1.522	1,14	77,86	-16,73		1,69	-33,08
44	68	Duroline S/A	RS	9.01€	3.430	349	248	1,70	56,47	2,75	-	1,14	4,27
	69	Marquardt - Scherer S/A Com. Ind. e Agric.	RS	9.65€	5.333	51	41	11,28	7,32	0,46	0,77	1,54	-5,76
	70	Carlsons Produtos Industriais Ltda	SP	3.67€	7.686	776	662	17,54	5,30	7,63	8,61	1,07	-
	71	Bousquet Auto Peças S/A	RJ	3.42€	1.395	87	87	4,02	22,34	1,03	6,24	4,58	-9,20
	72	Metalúrgica Hassmann S/A	RS	7.389	12.046	3.733	1.518	4,21	19,50	19,00	12,60	0,53	-7,41
	73	Albarus S/A Comercial e Exportadora	RS	7.793	11.376	42	287	1,19	12,91	3,68	2,52	0,60	-8,71
	74	Irmãos Parasma S/A Ind. Mecânica	SP	7.503	4.485	-277	-120	4,48	13,41	-1,60	-2,68	1,45	-17,19
	75	Alpino Ind. Metalúrgica Ltda	SP	6.995	1.628	-66	-48	0,54	50,61	-0,69	-2,95	2,12	-
47	76	Redecar Redecorações de Autos Ltda	SP	6.95	846	330	353	1,45	84,05	5,08	41,73	1,31	-
50	77	Alcan Alumínio Poços de Caldas S/A	SP	6.67	2.495	482	759	0,93	16,63	11,37	30,42	2,23	9,64
	78	L. Ferenci S/A Ind. e Com.	SP	6.55€	1.184	-394	-394	1,96	46,74	-6,01	-33,28	2,95	-6,56
	79	Prismatic S/A Vidros Prismáticos Precisão	SP	6.36€	-5.173	-3.709	-4.247	0,08		-66,76	-	1,42	-13,82
	80	Autolândia Erechim S/A Com. e Ind.	RS	5.93€	1.330	-442	-65	2,03	42,17	-1,10	-4,89	2,58	-32,91
	81	Auto Peças Diesel Sabará S/A	PR	5.91	2.099	-30	-26	3,75	20,74	-0,44	-1,24	2,24	8,43
	82	Excelsior S/A Pneus e Acessórios	RS	5.76	9.792	979	846	13,15	5,00	14,68	8,64	0,56	8,47
51	83	Brashido S/A Ind. e Com.	SP	-5.66€	10.524	-213	-213	0,76	22,73	-3,76	-2,02	0,42	-8,85
49	84	Rodaros Ind. de Rodas e Aros Ltda	RS	5.33€	3.674	824	485	3,36	16,88	9,09	13,20	1,21	-
	85	Igasa S/A Ind. Com. de Auto Peças	PR	5.04€	12.883	-819	-890	2,51	12,68	-17,63	-6,91	0,34	-8,20
	86	Indústria de Peças Inpel S/A	RS	4.79€	11.109	-219	-55	5,52	14,15	-1,15	-0,50	0,37	-6,64
53	87	Zúcollo Ind. Brasileira Auto Peças Ltda	SP	4.59	1.110	39	115	4,82	36,78	2,50	10,36	2,58	-11,60
57	88	Mecânica Industrial Colar Ltda	RS	4.42	3.566	98	35	4,59	9,39	0,79	0,98	0,72	-
	89	Chebale Pneus S/A	RJ	4.33€	866	-128	-69	2,15	36,72	-1,59	-7,97	3,17	0,39
	90	Indústria e Comércio Pizzoli Ltda	SP	4.23€	50	-492	-561	1,03	95,78	-13,23		1,86	-29,90
60	91	União S/A Comércio de Pneumáticos	SP	3.99	2.670	9	327	5,10	14,07	8,18	12,25	1,29	6,33
59	92	Obenaus Ind. e Com. de Molas Ltda	SC	3.89€	1.888	461	330	2,37	34,76	8,48	17,48	1,35	1,22
61	93	Zurlo Implementos Rodoviários Ltda	RS	3.82€	2.591	928	945	7,06	14,01	24,68	36,47	1,27	
56	94	Sulcromo S/A	RS	3.70€	4.638	443	444	0,84	28,71	12,00	9,57	0,57	-19,05
	95	Bariflex Indústria e Comércio Ltda	SP	3.61€	196	417	191	0,90	80,59	5,29	97,45	3,57	
	96	Brasíva Diesel Ltda	MG	3.53€	1.065	-175	-186	1,10	53,37	-5,27	-17,63	0,79	
	97	Nigatec Indústria Mecânica S/A	RJ	3.38€	585	-207	-48	1,69	41,15	-1,42	-8,65	3,58	196,32
	98	Brasinca Industrial S/A	SP	3.29€	-12.488	-22.531	-3.620	0,07		-109,73		0,07	-93,93
	99	Renovadora de Pneus OK S/A	MG	3.29€	9.504	-87	-75	1,70	5,30	-2,28	-0,79	0,33	37,80
	100	Metalac S/A Indústria e Comércio	SP	3.06€	16.271	-4.468	-3.650	1,11	25,69	-125,61	-23,66	0,14	-14,22
	101	Heral S/A Indústria Metalúrgica	SP	2.74€	-1.879	-1.527	-1.650	0,66		-67,32		0,91	-20,26
	102	Fábrica Nacional de Amortecedores Ltda	RS	2.46€	5.237	82	75	5,60	14,54	3,04	1,43	0,40	-13,83
65	103	Santa Rita Ind. de Auto Peças Ltda	SC	2.27	1.447	626	563	0,00	64,17	23,75	38,91	1,33	
	104	Rodovale Ind. Com. e Repr. Ltda	ES	2.22€	685	15	16	0,86	56,12	0,72	2,34	1,43	
	105	Novatração Artefatos de Borracha S/A	SP	1.897	1.206	-748	-827	0,91	80,35	-43,60	-68,57	0,31	-68,59
	106	Zúcollo Auto Parts.	SP	1.587	291	93	95	4,28	23,37	5,99	32,65	5,45	
	107	Vasconcelos Auto Peças Ltda	MG	1.50€	341	19	30	1,68	43,24	1,99	8,80	2,51	
70	108	Boelter S/A Mecânica Metalúrgica	RS	€90	37	-57	-54	1,06	95,81	-6,07	-145,95	1,01	
	109	Superwash Ind. e Com. Ltda	SP	€70	355	41	41	1,48	33,89	6,12	11,55	1,25	
72	110	Indústria e Comércio Ori Ltda	SP	€71	511	-34	-34	32,31	3,04	-5,95	-6,65	1,08	
	111	Cabelauto Brasil Cabos p/ Automóveis S/A	RJ	276	6.485	-1.415	-1.415	5,12	78,48		-21,82	0,01	
73	112	Tech Bus Comércio e Representações Ltda	MA	97	131	49	35	2,87	26,26	36,08	26,72	0,54	
	113	Comércio de Auto Peças Dambroz S/A	RS	23	664	-32	-68	5,76	42,25		-10,24	0,02	-83,87
	114	Metalúrgica Piracicabana S/A	SP	14	4.192	130	97	10,56	5,16		2,31		0,00
	115	Micheletto Nordeste S/A Ind. e Com.	RS	6	1.895	-50	-50		0,00		-2,64		

MONTADORAS DE CAMINHÕES

1997	1998	Empresa	UF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Rentab.	Produt.	Cresc.
				Op. L.iq. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
	1	Fiat Automóveis S/A	MG	5.178.311	1.461.061	-172.688	-10.717	0,74	67,32	-0,21	-0,73	1,16	-18,33

MONTADORAS DE CAMINHÕES

1997	1998	Empresa	UF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Rentab.	Produt.	Cresc.
				Op. Liq. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
1	2	Mercedes-Benz do Brasil S/A	SP	2.762.915	922.371	106.787	60.763	1,73	66,58	2,20	6,59	0,94	5,97
	3	Renault do Brasil Automóveis S/A	PR	217.129	175.939	-84.432	-103.688	2,96	76,12	-47,75	-58,93	0,29	127,01
	4	Agrale S/A	RS	71.757	41.591	775	895	2,34	26,96	1,25	2,15	1,26	50,91
	5	Kia Motors do Brasil S/A	SP	4.358	59.291	16.896	18.896	4,29	1,92	433,59	31,87	0,07	-60,57

PNEUS

1997	1998	Empresa	UF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Rentab.	Produt.	Cresc.
				Op. Liq. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
1	1	Pirelli Pneus S/A	SP	744.088	300.974	118.558	102.149	0,74	54,64	13,73	33,94	1,12	1,13

AUTOMAÇÃO E INFORMÁTICA (categoria criada nesta edição)

1997	1998	Empresa	UF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Rentab.	Produt.	Cresc.
				Op. Liq. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
	1	Bematech Ind. e Com. Equipos. Eletronicos S/A	PR	20.540	5.996	4.726	1.171	3,01	49,30	5,70	19,53	1,74	149,76
	2	Comax Instrumentação Industrial Ltda	SP	1.298	468	200	177	5,01	18,18	13,64	37,82	2,27	-

SERVIÇOS

INFRA-ESTRUTURA

1997	1998	Empresa	UF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Rentab.	Produt.	Cresc.
				Op. Liq. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
1	1	INFRAERO - Emp. Bras. Infra-Estr. Aerop.	DF	882.456	208.893	73.486	42.347	1,08	5,14	4,80	20,27	0,12	14,04
	2	Dersa - Desenvolvimento Rodoviário S/A	SP	293.719	3.595.935	-56.213	-55.781	0,10	29,12	-18,99	-1,55	0,06	-36,49
	3	Companhia Docas do Rio de Janeiro	RJ	222.942	294.608	52.678	64.471	0,43	51,09	28,92	21,88	0,21	33,26
	4	Concessionária Rodovia Presidente Dutra S/A	SP	220.452	139.619	38.934	29.814	0,57	69,83	13,52	21,35	0,48	9,27
	5	Codesp - Cia. Docas do Estado de São Paulo	SP	197.111	616.391	-83.293	-86.988	0,35	22,78	-44,13	-14,11	0,21	-40,27
	6	CET - Companhia de Engenharia de Tráfego	SP	180.104	-2.345	3.133	3.133	0,78	104,87	1,74	-	3,74	7,58
	7	Concess. Sist. Anhanguera-Bandeirantes S/A	SP	143.883	41.972	9.990	6.665	0,06	97,54	4,63	15,88	0,08	-
	8	Concessionária Ecovias dos Imigrantes S/A	SP	79.410	18.801	2.232	2.646	1,49	83,64	3,33	14,07	0,69	-
	9	Rodonorte - Conc. de Rodovias Integradas S/A	PR	32.536	5.033	-7.876	-5.445	0,08	95,86	-16,74	-108,19	0,27	-
	10	Araguaia-Construtora Brasileira de Rod. S/A	SP	27.559	12.713	1.580	1.425	2,98	23,60	5,17	11,21	1,30	63,46
	11	Companhia Docas do Pará - CDP	PA	25.334	129.488	890	369	2,80	14,69	1,46	0,28	0,17	3,09
	12	Viapar - Rodovias Integradas do Paraná S/A	PR	15.738	13.500	-6.923	-6.922	0,05	79,12	-43,98	-51,27	0,24	-
	13	Trans - Sistemas de Transportes S/A	SP	13.951	10.584	31	24	1,81	38,11	0,17	0,23	0,82	-
	14	Concessionária Ecovia Caminho do Mar S/A	PR	10.813	4.906	-3.992	-3.994	0,20	87,30	-36,94	-81,41	0,28	-
	15	Adter - Administradora de Term. Rodov. S/A	MG	7.362	1.922	1.809	925	9,29	7,06	13,10	48,13	3,41	-2,86

Assine Transporte Moderno e Technibus e fique sempre bem informado sobre tudo o que acontece no mundo dos transportes

transporte
MODERNO

TECHNI
bus

LIGUE:

(011) 3662-0277

e fale com a Claudia, depto. Circulação

Não chore sobre o lucro derramado.



Com **CTF BRADESCO**, Você só paga o que entra no tanque.

● ABASTECIMENTO INTELIGENTE.

Com o bico de mangueira inserido na boca do tanque, os anéis instalados no veículo e na bomba se comunicam e liberam o abastecimento.

● SEGURANÇA TOTAL.

Com o CTF, os dados são coletados e transmitidos eletronicamente, sem intervenção humana.

● CONTROLE TOTAL DOS ABASTECIMENTOS

Os abastecimentos nos postos conveniados CTF e os realizados na sua garagem são registrados, garantindo o controle de todos os abastecimentos da sua frota.

● DÉBITO AUTOMÁTICO.

A parceria com o Bradesco permite que os abastecimentos realizados pelo CTF sejam debitados em conta corrente, segundo preços e prazos acordados com os custos.

● ADMINISTRAÇÃO INTEGRADA.

As informações coletadas e geradas pelo sistema (placa e nº de frota do veículo, leitura do odômetro, distância entre dois abastecimentos, local, data e hora de cada abastecimento, preço do litro de combustível, litragem e valor dos abastecimentos, média de consumo (Km/l) e data do débito) facilitam o gerenciamento do desempenho do veículo, integrando toda a administração de frota.

POLINET
Engenharia e Sistemas em Telemática Ltda.

Central de atendimento
0800-146615
Em linha direta com você

Av. Imperatriz Leopoldina, 1.661 - V. Hamburguesa - CEP 05305-007
S. Paulo - SP - Fone (011) 832-7000 Fax (011) 832-4099



CGR

VISITE O NOSSO SITE: <https://ctf.bradesco.com.br>

INFRA-ESTRUTURA

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
	16	Supervia - Concessionária Transp. Ferroviário	RJ	4.423	30.291	-18.273	-12.243	1,12	63,91		-40,42	0,06	
	17	Autovias S/A	SP	4.443	4.461	-1.150	-1.150	0,87	90,91	-25,20	-25,78	0,09	
	18	Coviplan - Concessionária Rod. Planalto S/A	RS	4.220	1.170	-2.503	-930	0,04	94,21	-22,04	-79,49	0,21	
	19	Santa Cruz Rodovias S/A	RS	423	1.053	-657	-657	0,05	93,12		-62,39	0,03	
	20	Concessionária Santa Maria de Rodovias S/A	RS	0	200	0	0	0,07	72,10				
	21	Terminais Portuários Ponta do Félix S/A	PR	0	2.073	0	0	3,17	96,36				

LEASING

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
	1	Unibanco Leasing S/A	SP	878.872	244.737	65.609	38.351	0,40	92,21	4,14	14,85	0,28	11,20
6	2	Fiat Leasing S/A	SP	872.986	98.069	23.820	19.901	-0,04	96,26	2,28	20,29	0,33	484,83
2	3	Safra Leasing S/A	SP	688.655	531.177	104.462	84.130	0,32	75,01	12,23	15,84	0,32	40,77
7	4	Ford Leasing S/A	SP	603.808	54.217	31.743	17.858	-0,06	97,24	2,96	32,94	0,31	310,92
3	5	Volkswagen Leasing S/A	SP	308.958	29.895	16.593	-1.164	0,07	96,17	-0,23	-3,89	0,34	95,50
	6	Citibank Leasing S/A	SP	300.458	374.948	68.448	45.548	1,05	65,55	13,78	12,15	0,30	91,82
5	7	América do Sul Leasing S/A	SP	304.899	144.731	33.459	19.898	0,35	86,20	9,75	13,75	0,48	-4,36
	8	BancoCidade Leasing S/A	SP	160.227	35.480	9.628	7.565	1,02	92,44	5,04	21,33	0,32	19,74
8	9	Sogeral Leasing S/A	SP	92.302	52.809	10.924	4.759	0,89	53,47	5,16	9,05	0,82	-27,97
	10	Banco BVA S/A	RJ	64.340	33.105	12.984	12.532	1,23	87,14	19,48	37,86	0,25	92,20
	11	BV Leasing S/A	SP	54.217	18.643	6.818	3.856	0,39	89,89	7,05	20,68	0,30	
	12	Sofisa Leasing S/A	SP	43.276	12.231	7.536	5.660	0,07	86,77	13,91	46,28	0,44	98,11
	13	Crefisul Leasing S/A	SP	24.229	6.436	-2.342	-629	1,25	94,29	-2,60	-9,77	0,22	138,33
	14	Eurobanco Leasing S/A	RJ	21.178	4.261	-3	-2	0,21	96,20	-0,01	-0,05	0,19	56,63
	15	Cotia Leasing S/A	SP	19.118	11.757	3.339	1.386	0,75	87,17	7,65	11,79	0,20	
	16	BGN Leasing S/A	SP	1.034	6.796	2.611	1.782	6,18	20,79	58,73	26,22	0,35	126,76
	17	Gerdau Leasing S/A	SP	2.333	3.255	84	-51	1,39	41,99	-2,14	-1,57	0,42	128,04

LOCAÇÃO DE VEÍCULOS COMERCIAIS

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
	1	Localiza Rent a Car S/A	MG	22.324	120.935	23.895	18.208	6,49	57,84	8,23	15,05	0,77	6,52
	2	Mesquita Containers e Chassis Ltda	SP	4.352	2.398	1.394	1.127	4,10	10,89	22,78	47,00	1,84	-8,94
	3	Nebrasco S/A Equip. e Máquinas	SP	4.190	1.018	200	64	1,18	47,53	1,53	6,29	2,15	39,47
	4	Elba Locadora de Veículos S/A	PR	1.578	1.308	121	89	0,45	30,17	5,64	6,80	0,84	46,93

RECAUCHUTAGEM DE PNEUS

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
2	1	Renovadora de Pneus Hoff Ltda	RS	9.446	3.373	220	189	3,44	22,73	1,90	5,60	2,28	0,00
3	2	Irmãos Steffen & Cia. Ltda	RS	6.276	1.298	78	85	2,15	35,88	1,35	6,55	3,11	-
4	3	Centro Sul Pneus Ltda	SP	4.224	751	8	-60	1,12	66,03	-1,39	-7,99	1,95	-
	4	Auto Lins S/A Recauchutagem	SP	3.583	1.857	140	119	4,99	15,09	3,32	6,41	1,64	-1,10
	5	Jaguar Pneus Ltda	MG	2.742	489	98	98	1,07	28,10	3,57	19,64	1,24	-
5	6	Recauchutagem de Pneus Renovar Ltda	SP	1.775	208	66	56	1,64	41,24	3,15	26,92	5,01	-
8	7	Rencsul Renovadora de Pneus Ltda	SP	850	343	12	14	0,30	34,73	1,65	4,08	1,62	-

RETIFICA DE MOTORES

1997	1998	Empresa	UF	Receita Op. Liq. (R\$ mil)	Patrim. Líquido (R\$ mil)	Lucro Operac. (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Liquidez Corrente	Endiv. Geral (%)	Rentab. Receita (%)	Rentab. P. Liq. (%)	Produt. Capital	Cresc. Receita (%)
2	1	Retimaq - Retífica de Máquinas Ltda	PR	1.368	3.632	466	365	6,74	9,20	6,12	10,05	1,49	10,15
3	2	Lambertucci Retífica Ltda	MG	1.188	4.113	-532	200	0,57	41,57	5,73	4,86	0,50	-15,81
5	3	Retífica Winston Ltda	SP	1.367	1.922	127	76	11,47	4,80	4,56	3,95	0,83	-
9	4	Retífica Conquista Ltda	SP	1.285	962	97	75	6,76	10,08	5,84	7,80	1,20	-
8	5	Retificadora Colatinense Ltda	ES	1.069	432	122	-98	2,48	44,17	-9,17	-22,89	1,38	-
10	6	Lambertucci Retífica Vale do Aço Ltda	MG	1.042	794	378	295	1,45	48,72	28,31	37,15	0,70	-3,52

**MAIOR POTÊNCIA, MOTOR TURBO INTERCOOLER,
4 OPÇÕES DE CARROCERIA, MAIOR CONFORTO
E DESIGN PREMIADO. VAI LEVAR OUTRO POR QUÊ?**

**O VEÍCULO
PREFERIDO PARA
TRANSFORMAÇÕES
NA EUROPA**



**NOVO FIAT DUCATO.
O UTILITÁRIO QUE FAZ A DIFERENÇA.**

• O único com 3 opções de motorização: 2.5, 2.8 e 2.8 turbo • Único na categoria com opção de freios ABS e Fire Prevention System (opcionais) • Capacidade de carga: 1650 kg • Capacidade para até 15 passageiros ou 20 crianças • Portas com larguras ideais para a entrada e saída de passageiros • Abertura suficiente para paletizar a carga com empilhadeira • 4 opções de modelos para carga e passageiros • Alavanca de câmbio posicionada no painel • Facilidade de transformação para diferentes utilizações • Maior ergonomia, melhorando a dirigibilidade • Melhor custo/benefício em relação a aproveitamento de espaço, manutenção e economia.

VEÍCULOS COMERCIAIS FIAT. VALORIZAM O QUE VOCÊ FAZ.



MAIORES INFORMAÇÕES: 0800 99 1002, INTERNET: WWW.FIAT.COM.BR

Os veículos Fiat estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição da Ar por Veículos Automotores. Alguns itens mostrados nas fotos são opcionais.

FIAT
Veículos Comerciais

RETÍFICA DE MOTORES

1997	1998	Empresa	JF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Partab.	Produç.	Cresc.
				Op. Liq. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
11	7	Lambertucci Retífica Montes Claros Ltda	MG	1.027	352	118	92	1,56	68,79	8,96	26,14	0,91	4,80
7	8	Thomeu Retífica de Motores Ltda	SP	691	2.329	-180	-146	16,07	1,77	-21,13	-6,27	0,29	-50,68
12	9	Lambertucci Retífica Centro Oeste Ltda	MG	528	23	-10	-10	3,67	96,55	-1,89	-43,48	0,83	32,00
	10	Relifca Motorbom Ltda	MG	57	136	-35	-24	2,67	61,58	-42,11	-17,65	0,16	26,67

TRANSPORTE DE VALORES

1997	1998	Empresa	JF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Partab.	Produç.	Cresc.
				Op. Liq. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
1	1	Prosegur Brasil S/A Transp. Valores e Seg.	MG	231.597	30.766	5.044	3.464	1,11	56,05	1,50	31,26	3,31	5,26
	2	Sudeste Segurança e Transporte de Valores	SP	8.410	303	447	344	0,92	80,48	4,09	13,55	5,40	-

OPERADOR LOGÍSTICO (categoria criada nesta edição)

1997	1998	Empresa	JF	Receita	Patrim.	Lucro	Lucro	Liquidez	Endiv.	Rentab.	Partab.	Produç.	Cresc.
				Op. Liq. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Operac. (R\$ mil)	Líquido (R\$ mil)	Corrente	Geral (%)	Receita (%)	P. Liq. (%)	Capital	Receita (%)
	1	Armazéns Gerais Columbia S/A	SP	90.126	49.385	2.116	1.975	1,27	29,13	2,19	4,00	1,29	-5,26
	2	Usifast Logística Industrial S/A	MG	52.106	9.978	2.194	1.599	1,88	44,55	3,07	16,33	2,90	-0,32
	3	Deimar - Despachos Aduaneiros Assessoria	SP	51.361	37.494	16.268	11.045	1,77	39,88	21,50	39,46	0,82	11,11
	4	Carbocloro S/A Inds. Químicas	SP	43.713	11.682	-755	120	0,94	40,08	0,27	1,03	2,24	-33,09
	5	DDF - Logística e Armazéns Gerais Ltda	SP	28.183	-3.120	951	705	0,75	119,54	2,50	-	1,76	-
	7	Rio Grande Logística S/A	RS	4.736	1.001	1.168	982	0,98	83,86	20,73	53,10	0,76	28,52
	8	CSI Cargo Logística Integral S/A	PR	1.584	81	-248	-58	0,46	92,86	-3,86	-11,50	1,40	-
	9	Panzan Armazéns Gerais Ltda	SP	634	233	51	39	0,46	32,07	3,15	16,74	1,85	-
	10	Universal Distribuição e Transporte Ltda	SP	550	30	361	319	1,09	91,53	58,00	100	1,55	-
	11	Sul Logística S/A	FJ	0	199.378	-2.175	-2.175				-1,09		-

Veja a diferença

Carregar/Descarregar com luz natural - não tem necessidade de luz artificial!

Para mais informação do teto translúcido de fibra de vidro ce Kemlite, contacte:

Kemlite Company

P.O Box 2429
Joliet, IL 60434
U.S.A.
www.kemlite.com
815-467-8600
815-467-8666 fax

CRANE Kemlite

A Crane Co. Company

**Sua frota
em suas mãos.**



Chegou EssoCard.

COM ESSOCARD VOCÊ VAI CONTROLAR SEUS CUSTOS COM MAIS EFICIÊNCIA. SUA FROTA TEM ACESSO A TODOS OS PRODUTOS E SERVIÇOS DISPONÍVEIS NOS POSTOS ESSO CREDENCIADOS NO BRASIL, ARGENTINA E CHILE. E VOCÊ, DO SEU ESCRITÓRIO, MONITORA TODA A OPERAÇÃO, SIMPLIFICANDO A ADMINISTRAÇÃO E REDUZINDO DESPESAS. ESSOCARD É MAIS EFICIÊNCIA POR MENOS CUSTO.

MAIS INFORMAÇÕES
LIGUE
0800-99-0037





PISO



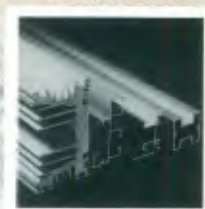
STUCCO



CHAPAS



PERFIS



Ser escolhida a melhor do setor e a melhor entre as melhores da Indústria de Transportes são grandes motivos de orgulho e de dupla comemoração.

ALUMÍNIO CBA - TRANSPORTANDO QUALIDADE

Praça Ramos de Azevedo, 254 - 4º andar

CEP 01037-912 - São Paulo, SP

PABX: (011) 224-7000

FAX: (011) 223-4633 - 220-4162 e 222-2230



COMPANHIA BRASILEIRA DE ALUMÍNIO



GRUPO VOTORANTIM

AS MELHORES DO TRANSPORTE

OTM
EDITORA LTDA.

500
anos de
transporte

**A melhor
entre
as melhores
do transporte**

**Gontijo e
Júlio Simões**

OS HERÓIS DA RESISTÊNCIA

Empresas do setor de transporte fazem
esforço hercúleo para manter rentabilidade
em meio às sucessivas crises internas e externas





Muito Obrigado. Você nos fez conquistar mais uma vitória.

O Grupo Julio Simões acaba de conquistar o prêmio **a melhor entre as melhores** no setor transporte e o prêmio **a maior do transporte 99** no segmento transportador rodoviário de cargas, segundo a revista Transporte Moderno. Queremos agradecer ao talento e dedicação de nossos colaboradores, a parceria de nossos fornecedores e **especialmente a você, cliente**, que faz com que nossa filosofia de qualidade, serviços personalizados e desenvolvimento contínuo sejam mantidos e aprimorados.

Transportadora Julio Simões Ltda.

Av. Saraiva, 400 Braz Cubas Mogi das Cruzes SP tel: (0xx11) 4727.2655



Qualidade, não quantidade

No ranking das Maiores (págs. 33 a 52), vale o tamanho da receita. Em cada categoria avaliada para o prêmio das Melhores do Transporte, porém, conta o desempenho em 9 quesitos contábeis

A edição 1999 de As Maiores do Transporte avaliou um total de 581 balanços, referentes ao exercício de 1998. O ranking das “Maiores”, constante na primeira parte da publicação (páginas 33 a 52), leva em conta apenas a receita operacional líquida, classificada em ordem decrescente. No processo de classificação, as empresas foram distribuídas em 25 categorias: sete referentes aos modais de transporte; onze às indústrias relacionadas ao transporte; e outras sete a serviços ligados ao transporte.

Desta classificação inicial, foram selecionadas, em cada uma das 25 categorias, as dez empresas com maior receita operacional líquida, que passaram a concorrer ao prêmio de melhor empresa em sua categoria. Estas empresas foram avaliadas em nove quesitos extraídos de seus balanços (*veja os critérios nesta página*). A cada uma foram atribuídas notas de 1 a 10 em cada quesito, de acordo com a colocação obtida no ranqueamento. No caso do endividamento geral, o processo foi inverso: a empresa com menor percentual ganhou nota 10, a segunda menor levou a nota 9, e assim por diante.

As empresas consideradas “As Melhores” em suas categorias foram as que obtiveram a maior soma de pontos atribuídos aos nove quesitos. Além das 25 melhores empresas em cada categoria, foram escolhidas as empresas vencedoras de mais dois prêmios: “A melhor entre as melhores do transporte” – na qual concorreram, pelos mesmos critérios de avaliação, as melhores em cada um dos sete modais do transporte – e “A melhor entre as melhores da indústria” – que comparou o desempenho das melhores em cada uma das onze categorias de indústrias ligadas ao transporte.

Os cálculos e a classificação dos quesitos foram realizados pelo economista Pedro Antônio Cássio Silva e pela administradora de empresas e contábilista Eni Ribeiro dos Santos.

Os nove quesitos de avaliação



RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA

– É obtida pelo total de vendas, deduzindo-se as devoluções, descontos incondicionais e impostos que incidem sobre o faturamento.



PATRIMÔNIO LÍQUIDO

– É a diferença entre o valor dos ativos e dos passivos exigíveis e resultados de exercícios futuros. Em termos contábeis, é o valor pertencente aos sócios ou acionistas.



LUCRO LÍQUIDO

– É o resultado do exercício depois de deduzido o imposto de renda. É prejuízo quando o valor é negativo.



LIQUIDEZ CORRENTE

– Índice obtido pela divisão do ativo circulante pelo passivo circulante. É o melhor indicador da situação financeira da empresa.



ENDIVIDAMENTO GERAL

– A soma do passivo circulante – incluindo duplicatas descontadas – com o exigível a longo prazo, dividida pelo ativo total. Representa, em porcentagem, a parcela do ativo financiada com recursos de terceiros.



RENTABILIDADE DA RECEITA

– Expressa, em porcentagem, a participação do lucro líquido em relação à receita operacional líquida da empresa.



RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO

– Resultado da divisão do lucro líquido pelo patrimônio líquido. Representa, em porcentagem, a remuneração do capital e indica a lucratividade obtida com recursos próprios.



PRODUTIVIDADE DO CAPITAL

– Índice que expressa a relação entre a receita e os investimentos feitos pela empresa durante o exercício. É o resultado da divisão da receita operacional líquida pelo ativo total.



CRESCIMENTO DA RECEITA

– Mostra, em porcentagem, a evolução das vendas no exercício em relação ao ano anterior.

Dupla vitória rodoviária

Gontijo, no rodoviário de passageiros, e Júlio Simões, no rodoviário de cargas, vencem amparadas na família, no baixo endividamento e no reinvestimento do lucro no negócio

Cássio Schubsky, em Belo Horizonte (MG) e Mogi das Cruzes (SP)

Na disputa pelo primeiro lugar na categoria melhor entre as melhores do transporte, em que são confrontados os sete vitoriosos de cada modal, um empate colocou lado a lado duas empresas de transporte rodoviário: a Gontijo (passageiros) e a Júlio Simões (cargas). De maneira geral, para atingir o topo dos transportes, a estratégia das duas empresas tem sido semelhante, salvo poucas diferenças.

ÂNCORA FAMILIAR – Ambas as empresas são administradas pelo núcleo familiar. No caso da Gontijo, sediada em Belo Horizonte (MG), além de Abílio Gontijo, que é diretor-presidente, participam da administração seus filhos Abílio Gontijo Jr. (diretor-superintendente), Luiz Carlos Gontijo (diretor-administrativo), Marco Antônio Boaventura Gontijo (diretor de suprimentos) e Júlio César Gontijo (diretor de manutenção). O patriarca explica a importância do núcleo familiar na condução da operadora de ônibus rodoviários: “Tenho 8 filhos e todos são casados, tenho 15 netos. Os filhos só trabalham na Gontijo se quiserem, mas quem trabalha, trabalha muito, 24 horas por dia se for preciso, porque nosso serviço tem que estar pronto por antecipação”. E acrescenta: “Passei 15 anos estudando para ver como é que eu fazia a sucessão. E venho preparando o Juninho (Abílio Gontijo Jr.) para assumir o comando. A participação no negócio tem que ser diferente para cada filho, e isso é uma coisa que muita gente não tem coragem de fazer. O que dá um duro danado, dia e noite, tem que ter uma parcela maior do que aquele que não faz nada.” Fato relevante, na Gontijo, é a forma como os filhos encaram a liderança paterna. “Toda empresa fa-

miliar tem que ter um líder, alguém que todo mundo ouve. No nosso caso, meu pai é o líder incontestável”, afirma Gontijo Jr.

No que tange à Júlio Simões, a empresa é conduzida pelo próprio Júlio, auxiliado pelo filho Fernando, sobre quem recai boa parte das responsabilidades executivas do negócio. “Temos uma equipe muito boa, mas hoje passa praticamente tudo na mão do Fernandinho ou na minha mão. Para nós, não tem necessidade de Conselho de Administração”, explica o diretor-presidente, Júlio Simões. E acrescenta: “Para nós, o controle familiar é importante, não temos intenções de fazer associações”. E, evidentemente, como no caso da Gontijo (ou do Expresso Mercúrio – *leia reportagem sobre a Personalidade do Transporte, com Hermenegildo Fraçac, nesta edição*), a primazia da família não exclui a necessidade de um corpo gerencial competente. “Embora sejamos uma empresa familiar, na nossa estrutura temos profissionais que tocam muito bem o nosso negócio”, explica Fernando Simões, vice-presidente



Abílio Gontijo, diretor-presidente da Gontijo, administra sua empresa de transporte rodoviário de passageiros ao lado dos filhos

da transportadora de cargas.

A característica familiar do negócio, conduzido diretamente pelo pai e pelo filho, nos casos da Gontijo e da Júlio Simões, ajuda as duas empresas a manter sob controle os custos e o baixo nível de endividamento. “Quem paga juro deixa de ter lucro”, dispara Abílio Gontijo Jr. “Sem pagar juros, você compra mais barato e vende mais barato, e o lucro começa a aparecer”, continua o patriarca da Gontijo. “Você ganha de todo jeito, e quem paga juros perde de todo jeito. Só compramos à vista, para comprar mais barato, e trabalhamos com capital de giro para enfrentar os momentos de crise cambial”, completa o pai. A Gontijo ficou com nota 9 no quesito endividamento geral, no confronto entre as sete melhores do transporte nos modais aéreo, ferroviário, marítimo e fluvial, fretamento e turismo, rodoviário de cargas, rodoviário de passageiros e metropolitano de passageiros. Na Júlio Simões, que ficou com nota 7 em endividamento geral, a preocupação com o endividamento também existe, mas a própria natureza do negócio obriga a transportadora a se socorrer também no financiamento. “Só quando há novos negócios, na necessidade de crescimento da empresa, utilizamos recursos de terceiros. Do contrário, só utilizamos recursos próprios”, comenta Fernando Simões.

GASTAR O MÍNIMO POSSÍVEL – Outra semelhança visível entre as duas melhores empresas de transporte do País é a preocupação com a redução de custos, sem comprometer a qualidade dos serviços prestados. “Temos trabalhado com a redução interna de custos para enfrentar a pressão externa dos custos, repassando o mínimo possível ao cliente. E temos procurado aumentar a receita, para ter ganho de escala e ganho de produtividade na administração”, afirma Fernando Simões. “Precisamos aprimorar a qualidade, baixar os custos todo dia”, secunda Abílio Gontijo. Para a empresa de Belo Horizonte, “o importante



Foto: Eduardo Ruypp

Júlio Simões, comanda sua transportadora ao lado do filho, Fernando Simões

é ter os melhores fornecedores, os mais sérios.” E Abílio Gontijo acrescenta: “Nós não terceirizamos a manutenção. Eu só trabalhava com terceiros, mas muitos administram mal, caem na farra e abusam no preço, trocam muito freqüentemente de funcionários”.

Um aspecto que distingue claramente as duas empresas é o que se refere ao crescimento da receita. A Júlio Simões ficou com nota 10 nesse quesito (a outra nota máxima da transportadora ficou por conta da produtividade do capital, que expressa a relação entre a receita e os investimentos feitos pela empresa durante o exercício). A empresa de Mogi das Cruzes (SP) conseguiu um crescimento da receita de 32,84% em 1998 na comparação com o ano anterior. “Fazemos transporte dedicado, de acordo com a necessidade de cada cliente”, explica Fernando Simões. “Temos crescido buscando negócios pesados, contratos com duração entre 3 e 5 anos”, acrescenta o pai, Júlio Simões. Enquanto isso, a Gontijo viu sua receita cair 9,9% no ano passado, em função do crescimento do transporte clandestino, da concorrência das companhias aéreas e da concorrência de preços no Nordeste, onde a empresa atua

com destaque, entre outros fatores.

No confronto do desempenho das duas grandes campeãs, o que se destaca são os traços comuns que fazem a receita do sucesso: comando familiar e estrutura profissional, com a valorização dos recursos humanos; apreço à qualidade dos serviços; controle rígido dos custos e baixo endividamento geral. ■

A MELHOR ENTRE AS MELHORES											
	Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1	Empresa Gontijo de Transportes Ltda	8	9	10	8	3	9	7	6	5	71
1	Transportadora Júlio Simões Ltda	7	7	9	5	7	7	9	10	10	71
3	Rápido Araguaia Ltda	6	5	8	7	8	8	8	9	7	66
4	Verdun Turismo S/A	4	4	5	10	10	10	10	8	4	65
5	Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S/A	10	10	7	4	5	5	5	7	9	62
6	CNA Cia. de Navegação da Amazônia	5	6	6	9	6	6	6	4	6	54
7	Ferrovia Sul Atlântico S/A	9	8	4	6	4	4	4	5	8	52

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Desempenho para ninguém botar defeito

A Júlio Simões é “a melhor entre as maiores” do setor porque agregou uma série de serviços pontuais para clientes de grande porte. Em 1998, obteve nota máxima em 5 dos 9 quesitos avaliados

Gilberto Penha

Pela primeira vez, a Transportadora Júlio Simões, de Mogi das Cruzes (SP), chega ao pódio do modal rodoviário de carga, desbancando 170 concorrentes no disputado *ranking* de 1998.

Para dar visibilidade ao seu crescimento, basta ver que, num seleto rol de 86 clientes, sobressaem empresas do porte da Cummins Latin America, Vale do Rio Doce, Aços Villares, Gerdau, Volkswagen, Petrobrás e Companhia Siderúrgica Nacional. As atividades dessas empresas influenciam sobejamente a composição do PIB nacional e conferem um grau de credibilidade ao serviço praticado pela Júlio Simões no mercado.

TRANSPORTE DEDICADO – A explicação plausível do sucesso – o crescimento da receita do setor despencou de 19,83% em 1997 para magros 6,34% em 1998 –, condiz com a postura da Júlio Simões de diversificar suas atividades em oito áreas distintas: transportadora rodoviária, transporte urbano, fretamen-

to e turismo, carga setORIZADA, distribuidora de bebidas, locadora, concessionária Volkswagen e agropecuária.

Atuando com profissionalismo dentro do grupo Júlio Simões, a transportadora possui grande carteira de clientes nas áreas de transporte de aço, celulose e madeira, máquinas e equipamentos,

para atendimento de serviços pontuais nas regiões Sul, Sudeste, Norte e Nordeste. No ano passado, o volume médio de cargas transportadas atingiu 406 mil toneladas/mês (devendo-se repetir em 1999). A movimentação de carga/descarga alcançou 680 mil t/mês (devendo aumentar para 750 mil t/mês em 1999).

“A estratégia comercial para crescer o nosso negócio é a diversificação do transporte dedicado, ou seja, transporte específico para cada cliente”, frisa Fernando Antônio Simões, diretor vice-presidente, justificando o sucesso à medida que a empresa souber trabalhar com competência, atendendo as necessidades dos clientes e as de seus



Foto: Eduardo Ruegg

Fernando Simões, diretor vice-presidente: “Neste ano, prevemos aumento de 18% sobre a receita de 1998”

AS MELHORES

Empresa		ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1	Transportadora Júlio Simões Ltda	8	10	10	7	9	10	10	4	10	78
2	Expresso Mercúrio S/A	9	9	9	8	10	9	9	5	9	77
3	Expresso Araçatuba Ltda.	2	5	8	10	8	8	8	7	8	64
4	Transportadora Cometa S/A	7	4	5	3	6	5	6	10	4	50
5	Sada Transportes e Armazenagens Ltda.	3	6	7	6	7	7	7	6	*	49
6	Tora Transportes Industriais Ltda.	4	7	6	5	5	6	5	2	7	47
7	Kwikasair Cargas Expressas S/A	6	1	3	9	3	3	2	9	2	38
8	Transportadora Itapemirim S/A	5	8	4	2	2	4	4	1	5	35
9	Translor Cia. Transportadora e Comercial	10	2	1	4	1	1	1	8	6	34
10	Rodoviário Liderbrás S/A	1	3	2	1	4	2	3	3	3	22

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

parceiros.

Fernando Simões assegura que as metas de desempenho de 1998 foram alcançadas. Sobre o planejamento deste ano, frente à crise econômica, o executivo acredita “em oportunidade dentro da especialidade (transporte dedicado), para tornar-se assim uma extensão do cliente”. O resultado dessa estratégia, segundo Simões, é a previsão, neste ano, de aumento em torno de 18% sobre a receita do ano anterior, alcançando cerca de R\$ 138 milhões.

Para dar cobertura às suas operações, a Júlio Simões dispõe de frota formada por 536 caminhões, 193 ônibus, 981 veículos leves e 103 equipamentos – entre empilhadeiras e outros. Nas operações diárias, a empresa não descuida da prevenção de acidentes. A estatística mostra que se, em 1997, foram registrados 169 acidentes de trânsito, o número caiu para 131 em 1998, com redução de 23%.

Apesar dos cuidados, o executivo reconhece a existência de trechos de maior desgaste para os caminhões. Nas principais rotas as estradas são consideradas “razoáveis”, à exceção da BR-262, que liga Ipatinga a Belo Horizonte, em Minas Gerais, devido ao percurso montanhoso e às obras na Fernão Dias. Os trechos de maior desgaste estão localizados no Sul da Bahia, onde a Júlio Simões realiza operações florestais.

AUMENTO DA RECEITA – A Transportadora Júlio Simões atribui principalmente aos novos contratos de prestação de serviços de transporte e locação de veículos o crescimento da receita de 32,84% em 1998 (contra 10,25% em 1997).

A rentabilidade da receita líquida, de 7,67% em 1998, supera de longe a de 1997 (2,18%). O resultado foi devido “à significativa reestruturação

interna, com grande ganho de produtividade, permanecendo nossos custos fixos inalterados diante do grande aumento da receita”, conforme a contadora Zenaide A. C. Crepaldi. No ano passado, a Júlio Simões obteve lucro líquido de R\$ 8,9 milhões (contra R\$ 1,9 milhão em 1997).

A rentabilidade do patrimônio líquido, de 29,79%, sinaliza melhor desempenho em 1998 em comparação com a obtida em 1997 (9,59%). A boa remuneração do capital é motivada pelo aumento da receita, pela redução de custos e conseqüente aumento da lucratividade.

Em 1998, a Júlio Simões registrou liquidez corrente de 1,40, quase a mesma de 1997 (1,43). Ambos os resultados expressam a boa situação financeira da empresa. A liquidez praticamente permaneceu inalterada devido ao reinvestimento do lucro do período em 250 novos veículos da frota e outros equipamentos.

O patrimônio líquido atingiu R\$ 30,1 milhões em 1998 (contra R\$ 20 milhões de 1997), cuja evolução decorre do lucro aferido no período. Sob o prisma de negócios realizados, a receita operacional líquida, de R\$ 117,1 milhões em 1998 (contra R\$ 88,1 milhões em 1997), atendeu a expectativa da diretoria da empresa.

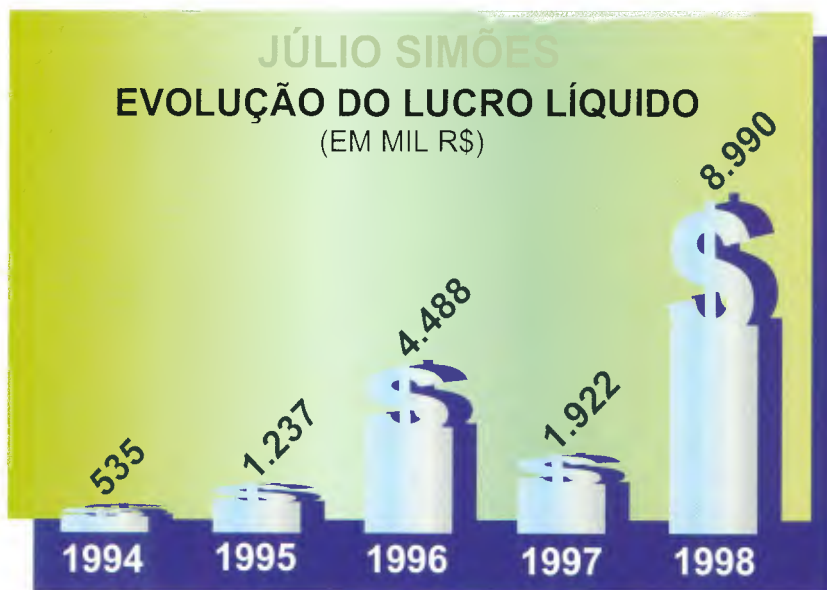
Porém, a transportadora se endividou mais em 1998 (35,63%) do que em 1997 (34,74%). Sobre o motivo do maior endividamento (ativo financiado com recursos de terceiros), Crespaldi considera como inexpressivo o aumento do endividamento, pois o mesmo foi conseqüência da política de reinvestimento e da necessidade de captação de recursos de terceiros para operacionalizar novos negócios. “Crescemos com a conquista de novos contratos de transporte de carga geral e locação na região Sudeste”, enfatiza Crespaldi.

DESEMPENHO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	- 5, 95	8, 50	13, 18	4, 56	8, 98	8, 72	6, 99
End. Geral (%)	40, 88	43, 22	42, 36	50, 98	44, 84	49, 65	38, 82
Liq. Corrente	1, 45	1, 77	2, 15	1, 75	1, 74	1, 53	2, 07
Cresc. Receita (%)	2, 95	28, 44	24, 12	6, 23	23, 92	19, 83	6, 56

VITÓRIA EM 5 QUESITOS – O principal fator de aumento do lucro operacional, de R\$ 9,8 milhões em 1998, superando em mais de quatro vezes o de 1997 (R\$ 2,1 milhões), também foi consequência do aumento da receita, com reduções de custos operacionais.

Para melhorar a performance interna, depois de ser certificada com a ISO 9002, em 1997, a Júlio Simões continuou ativa, em 1998, com a sua política de investimento em informática, treinamento de motoristas, ajudantes e pessoal administrativo, reduções dos níveis hierárquicos e criação de unidades de negócios. “A diretoria está sempre disponível a correr qualquer risco para reduzir custos, desde que a qualidade e a necessidade do cliente sejam asseguradas”, reforça Crespal di.



Hoje, a diretoria adota como lema “pensar sempre em superar as expectativas dos clientes, tanto externos quanto internos”. Em todas as áreas, o grupo Júlio Simões estendeu treinamentos para funcionários, tais como ISO 9000, brigada de incêndio, segurança, Código Brasileiro de Trânsito,

formação de motorista (Júlio Escola), integrações, prevenção e controle de acidentes, disco de diagrama, higiene e segurança no trabalho, manuseio e armazenagem de bobinas e chapas, atendimento ao cliente e direção defensiva.

Com pontuação máxima em 5 dos 9 quesitos (patrimônio líquido, lucro líquido, rentabilidade da receita, rentabilidade do patrimônio líquido e crescimento da receita), a Transportadora Júlio Simões se consagra, com louvor, como a melhor empresa de transporte rodoviário de cargas do Brasil.

As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida

Empresa	UF	(%)
1 Mesquita S/A Transportes e Serviços	SP	19,02
2 Transultra S/A Armaz. e Transp. Especializado	SP	17,63
3 Ultracargo Transultra S/A	SP	17,63
4 Transportadora Americana Ltda	SP	8,98
5 Transportadora Júlio Simões Ltda	SP	7,67
6 Tropical Transportes Ipiranga Ltda	SP	6,94
7 Viação Santa Cruz S/A	SP	5,64
8 Expresso Mercúrio S/A	RS	5,32
9 Transgama Transportes S/A	RJ	5,01
10 Expresso Jundiá São Paulo Ltda	SP	4,72

As Que Têm Maior Liquidez

Empresa	UF	
1 Rápido 900 de Transportes Rodoviários Ltda	SP	16,06
2 Transportes Della Volpe S/A Com. e Ind.	SP	12,06
3 Mesquita S/A Transportes e Serviços	SP	7,47
4 A N R Transportes Rodoviários Ltda	SP	4,61
5 Transporte Excelsior Ltda	RJ	3,89
6 Transportadora Colatinense Ltda	ES	3,52
7 Expresso Araçatuba Ltda	SP	3,13
8 Rodoviário Ramos Ltda	MG	3,10
9 Jamef Transportes Ltda	MG	2,59
10 Empresa de Transportes Atlas Ltda	SP	2,12

Firestone



Nº 1

EM SUSPENSÃO PNEUMÁTICA

Pioneira no Brasil e no mundo, a Firestone criou a bolsa para suspensões a ar há mais de meio século.

Novos processos e técnicas em constante desenvolvimento asseguram a nossa qualidade e a satisfação de nossos clientes, o que nos confere a posição de o "NÚMERO UM" do mercado.

Modernize sua suspensão a ar com bolsas Firestone, que oferece a linha mais completa do mercado, maior segurança, conforto e economia.



Firestone

World's Number 1
Air Spring.



FIRESTONE INDUSTRIAL PRODUCTS COMPANY

Sabedoria mineira, revolta mineira

Gontijo chega lá pela 5ª vez em 12 anos de premiação das melhores por As Maiores do Transporte. Redução da receita, principalmente no Nordeste, e diminuição drástica do lucro líquido são o retrato do setor no ano passado. Abílio Gontijo reclama: “O Governo precisa criar juízo e diminuir o seu tamanho em 60%!”

Cássio Schubsky, em Belo Horizonte (MG)

É tudo muito simples na sala de Abílio Gontijo Jr. É tudo muito simples na administração da Gontijo. “É fácil. Apenas gastamos menos do que ganhamos”, resume o patriarca, Abílio Gontijo. “O nosso segredo é o não endividamento da Gontijo, é não pagar juros”, ensina o diretor-presidente da operadora mineira. “A filosofia da empresa é a seguinte: baixar custo todo dia, melhorar a qualidade do serviço todo dia para obter a satisfação do nosso passageiro. O povo aqui trabalha com o coração. Trabalha para fazer o melhor e mais barato e mais perfeito”, desfia o pai. “Nós fazemos um ônibus para o nosso públi-

Foto: Eugênio Sávio

co, para as classes C e D. Um ônibus sem luxo, com conforto e segurança, que o pobre possa pagar”, acentua o filho, diretor-superintendente. “Quem pode pagar luxo, anda de avião.” E, referindo-se à guerra tarifária que marcou a disputa pelos passageiros com o setor aéreo no ano passado, alfineta o modal concorrente: “O governo não vai ter dinheiro a vida inteira pra colocar em companhia aérea, não”.

Como tem sido regra em todos os modais de transporte, também no rodoviário de passageiros a lucratividade do negócio vem despencando (em 1997, o lucro líquido da Gontijo ficou em quase R\$ 15,0 milhões. No ano passado, foi de R\$ 10,9 milhões, o que, mesmo assim, lhe rendeu nota 10, como a melhor – no geral as empresas fecharam no azul, mas com lucros minguados). A receita diminuiu.

O SEGREDO SEM MÁGICA –

A queda nas receitas da Gontijo, no exercício de 1998, chegou a gordos 9,90%, contrariando o setor rodoviário de passageiros, com média de crescimento em 1,95% no ano passado. Vale dizer que a tricampeã consecutiva de Belo Horizonte (a Gontijo foi a melhor em 1996, 1997 e 1998) obteve crescimentos expressivos da receita operacional líquida nos anos imediatamente anteriores a 1998, desde a implantação do Plano Real. Em 1994, a receita cresceu 31,10%. No ano seguinte, o salto foi de 19,38%. Em 1996, a Gontijo viu sua receita engordar 29,06%. Já em 1997, a receita aumentou menos: só 9,11%. Mas por



Abílio Gontijo Jr., ao lado de ônibus em comemoração aos 500 anos do Brasil, divulgado em primeira mão por As Maiores, reproduzindo pintura de Victor Meirelles que retrata a primeira missa realizada no País

AS MELHORES

Empresa		ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1	Empresa Gontijo de Transportes Ltda	8	8	10	9	8	9	8	7	3	70
2	Viação Cometa S/A	7	9	7	10	10	7	6	6	5	67
3	Empresa de Ônibus Pássaro Marron S/A	3	5	8	5	9	10	9	5	8	62
4	Auto Viação 1001 Ltda.	6	7	6	8	6	8	7	4	6	58
5	Viação Itapemirim S/A	10	2	9	3	1	6	10	10	4	55
6	Empresa de Transportes Andorinha S/A	4	1	2	6	3	3	4	9	10	42
7	Empresa de Ônibus N. Senhora da Penha S/A	2	4	5	4	7	5	5	8	1	41
8	Cia. São Geraldo de Viação	9	10	3	1	5	2	2	1	7	40
9	Viação Águia Branca S/A	5	6	4	7	4	4	3	3	2	38
10	Reunidas S/A Transportes Coletivos	1	3	1	2	2	1	1	2	9	22

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

que, afinal, ela despencou, cravando quase 10% de queda? “São *n* fatores: primeiro a concorrência acirrada que tem no Nordeste, onde todos os concorrentes baixaram o preço, numa política de autofagia; o segundo fator é o transporte clandestino; terceiro a concorrência do avião”, enumera Abílio Gontijo Jr. “Outro fator que influenciou bastante foi o crescimento do desemprego em São Paulo, justamente na mão-de-obra desqualificada, o que também gerou queda no número de passageiros que viajam para o Nordeste”. O número de passageiros transportados pela Gontijo caiu de 5,5 milhões para 5 milhões de 1997 para 1998. “O transporte clandestino vem crescendo. A fiscalização é muito precária. Quem deveria fiscalizar é o DNER (Departamento Nacional de Estradas de Rodagem), que não tem pessoal suficiente”, reclama. “Hoje o transporte ainda sobrevive porque tem grandes empresas que seguram... Existe um monte de pequenas empresas que não cumprem regulamentos, a jornada de trabalho e que vendem a passagem por qualquer preço”, desabafa o diretor-superintendente da Gontijo.

A saída para fazer frente à queda da receita (e à concorrência desleal) tem sido, claro, reduzir custos. Depois do Plano Real, houve um grande incremento no número de passageiros transportados por ônibus rodoviários. “Desde aquela época, já analisávamos o fato de que tudo o que sobe, cai”, conta Gontijo Jr. “Desde aquela época, já tínhamos um plano de redução para o período de baixa”, revela. “Reduzir horários, parar ônibus, quadro provisório de pessoal.” É simples, insiste, Gontijo Jr.: “Tudo que sobe demais uma hora cai: o ouro, o dólar e a economia toda”.

A EMPRESA EM 1º LUGAR – Paralelamente à redução da receita e à diminuição das margens

de lucro, a Gontijo, como de resto o setor, salvo exceções, vem experimentando um significativo aumento dos ativos. O patrimônio líquido da empresa só fez crescer nos últimos 5 anos: de R\$ 44,3 milhões em 1994, pulou para 64,0 milhões no ano seguinte: chegou em 1996 a R\$ 78,7 milhões; em 1997, o patrimônio líquido da Empresa Gontijo de Transportes Ltda. já montava em R\$ 93,3 milhões; para chegar a 1998 em R\$ 103,6 milhões. “Nós incorporamos todo o lucro no capital da empresa”, justifica Gontijo Jr.

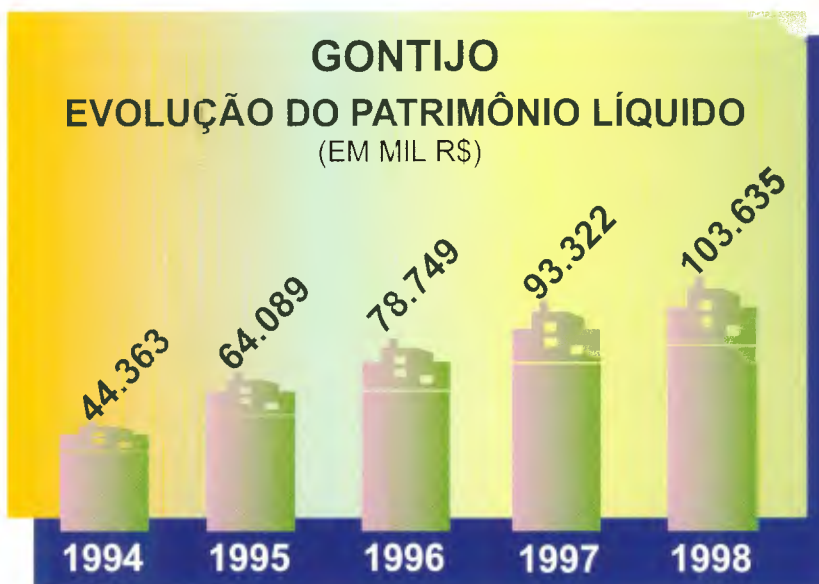
O endividamento geral sofreu um ligeiro crescimento: passou de 17,86% em 1997 para 20,11% no ano seguinte. A variação é pequena, como pequeno é o próprio índice face ao desempenho do setor de transporte rodoviário de passageiros. A Gontijo ficou com nota 8 neste quesito. A média de endividamento geral do segmento no ano passado foi de 32,50%, o mais baixo de todo o setor de transportes, considerados todos os modais de carga e passageiro. O curioso é que a empresa tenha continuado a investir, constantemente, na renovação da frota de ônibus. “Nós nunca deixamos de renovar 10% da nossa frota”, diz o diretor-superintendente. Sempre carrocerias Busscar e chassis da Scania. Aliás, relações duradouras com fornecedores são uma marca da Gontijo. Os pneus, por exemplo, são fornecidos pela Goodyear, enquanto o combustível é Shell. Quanto ao investimento na frota, ele é plenamente justificado: “É que o ônibus novo gera uma economia, pela tecnologia, em relação aos ônibus mais usados”, explica Gontijo Jr.

BRONCA FEDERAL – Depois de muita insistência, Abílio Gontijo Jr. detalha a estratégia de redução de custos adotada pela empresa. Ela gira em torno dos chamados “feriadões”. “Para não

DESEMPENHO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	- 14,60	- 4,64	3,22	6,56	2,32	6,96	5,43
End. Geral (%)	27,25	26,70	33,59	33,77	31,75	31,70	32,50
Liq. Corrente	0,93	0,90	1,23	1,10	1,36	1,46	1,41
Cresc. Vendas (%)	- 6,87	1,71	25,24	8,68	19,21	5,85	1,95

aumentar a nossa quilometragem, paramos 400 ônibus nas nossas garagens. Desses, 100 são pra vender. Então, 300 ônibus só rodam no 'pique'. São os ônibus de tecnologia mais atrasada." O diretor-superintendente lembra o fato de esses ônibus, por serem mais antigos, já estarem depreciados, o que reduz o impacto dos custos da ociosidade. "Fizemos a redução do quadro de pessoal conforme as demissões iam ocorrendo, normalmente, sem dizer: 'Agora vou demitir 100'. Não. A gente não repunha quem saía e ia promovendo antigos funcionários", relata Abílio Gontijo Jr. Nesse caso, parece tudo muito simples, mas não é bem assim. "Chega na hora, muita empresa diz: 'Tenho que demitir o funcionário, mas não tenho dinheiro! Como é que vai fazer!?', questiona. "Para fazer esse tipo de operação é preciso ter caixa e muito conhecimento do negócio", alerta.



Abílio Gontijo, o presidente da empresa, aproveita o ensejo para fazer severas críticas ao Governo Federal. "Como o governo está demorando para fazer as reformas dele, o empresário fica sem segurança para investir com mais arrojo. Não só o empresário de ônibus, mas os empresários de todos os ramos de atividade." E bate fundo:

"O governo precisa criar juízo e diminuir o seu tamanho em 60%! Aí nós vamos ao Primeiro Mundo em pouco tempo. Nós temos um povo trabalhador, bom e inteligente. Mas, com 50% de tributos sobre o faturamento das empresas de ônibus, não vamos competir nem com o Paraguai!"

Apesar de tudo, a Gontijo continua investindo sempre na melhoria da qualidade dos seus serviços e conseguiu chegar pela 5ª vez em 12 anos como a melhor empresa brasileira de transporte rodoviário de passageiros. Uma marca invejável.

As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida

Empresa	UF	(%)
1 Litorânea Transportes Coletivos Ltda	SP	29,30
2 Empresa Caiense de Ônibus Ltda	RS	23,68
3 Expresso da Mantiqueira Ltda	SP	15,32
4 Empresa de Ônibus Pássaro Marron S/A	SP	15,23
5 Viação Praiana Ltda	SC	13,71
6 Auto Viação Chapecó Ltda	SC	10,26
7 Bogotur Transporte e Turismo Ltda	SC	10,25
8 Empresa Gontijo de Transportes Ltda	MG	9,33
9 Auto Viação 1001 Ltda	RJ	9,09
10 Viação Caprioli Ltda	SP	8,18

As Que Têm Maior Liquidez

Empresa	UF	
1 Guerino Seiscento Transportes Ltda	SP	9,68
2 Viação Cometa S/A	SP	6,01
3 Viação Salutaris e Turismo S/A	RJ	5,64
4 Viação Campo Belo Ltda	MG	5,61
5 Transportadora Primeira do Nordeste Ltda	BA	3,25
6 Transur Transporte Rodoviário Mansur Ltda	MG	3,12
7 Viação Cidade do Aço Ltda	RJ	2,35
8 Jandaia Transportes e Turismo Ltda	SP	2,27
9 Expresso Azul de Transporte S/A	RS	2,26
10 Empresa Gontijo de Transportes Ltda	MG	2,16

Paradiso HD

O Mundo em Frente aos Seus Olhos

Novo Paradiso HD - embarque rumo a tecnologia e a evolução e saiba porque tudo combina com seu novo roteiro.

Paradiso HD é o mais novo lançamento da Marcopolo. Destinado ao segmento rodoviário/turismo, o veículo apresenta características que proporcionam maior conforto e visibilidade aos passageiros.



- Pára-brisa inteiro, que amplia o campo de visão frontal do ônibus;
- Design moderno e arrojado; com linhas aerodinâmicas que propiciam melhor desempenho e estabilidade;
- Interior harmônico e envolvente, com novas padronagens (tecidos, materiais e cores) em sintonia com as tendências mundiais em decoração e desenvolvimento de ambientes internos;
- Opção das primeiras poltronas serem posicionadas levemente mais abaixo, permitindo aos demais passageiros desfrutar de uma vista privilegiada;
- Espelhos retrovisores avançados proporcionando ampla visibilidade e melhor dirigibilidade.

Maiores informações:
Rede de Representantes Marcopolo ou
Fone (54) 209.4922 • www.marcopolo.com.br

Paradiso HD da Marcopolo: O veículo ideal para quem costuma enxergar na frente.



 **Marcopolo**

“Lemos o inconsciente para cativar o cliente”

Rio-Sul empata com Viação Cometa no recorde de vitórias entre as melhores do transporte nos setores aéreo e rodoviário de passageiros, respectivamente, com seis troféus cada. Desempenho no primeiro semestre deste ano indica que a Rio-Sul poderá vencer novamente e levar o prêmio no ano 2000

Cássio Schubsky, no Rio de Janeiro (RJ)

No exercício de 1998, a Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S/A sagrou-se hexacampeã de **As Maiores do Transporte**, em 12 anos de eleição das melhores de cada segmento do setor. A façanha lhe rende o empate com a Viação Cometa na liderança entre as empresas de todos os modais de carga e passageiros avaliadas por **TM** desde que as melhores começaram a ser premiadas.

A vitória, desta feita, foi suada. O lucro líquido (R\$ 4,7 milhões), a liquidez corrente (1,31), a rentabilidade da receita (1,02%) e a rentabilidade sobre o patrimônio líquido (3,75%) foram os piores resultados da Rio-Sul nos últimos cinco anos, desde a implantação do Plano Real, em 1994. No mesmo período, porém, a empresa viu triplicar sua receita operacional líquida (que passou de R\$ 149,2 milhões no ano de 1994 para R\$ 465,7 milhões em 1998), o mesmo ocorrendo com o patrimônio líquido (de R\$ 41,9 milhões em 1994 foi a R\$ 126,1 milhões no ano passado).

A VONTADE ESCONDIDA – “Na verdade o crescimento da Rio-Sul vem ocorrendo desde 1992”, lembra Percy Lourenço Rodrigues, presidente da companhia carioca. “Fizemos uma reestruturação da frota no período, sempre adquirindo aeronaves mais modernas”, explica. E acrescenta: “Houve também um treinamento forte dos gerentes”. Por fim, definiu-se uma estratégia de marketing totalmente focada no cliente. “E a vontade do cliente, muitas vezes, não é clara. Por isso, procuramos fazer uma leitura de seu inconsciente”, revela Rodrigues. “Através de atos falhos, chistes ou através de entrevistas indiretas versando sobre aviação, a gente busca identificar o que o nosso cliente acha do nosso serviço e das outras empresas.” Rodrigues exemplifica: “O fato de nós atendermos só com comissárias foi uma identificação de preferência através dessas leituras que realizamos”.

A necessidade de um *check-in* rápido, por exemplo, foi detectada antes de os clientes a expressarem manifestamente. “Nas viagens curtas, para executivos, que são o foco do nosso negócio, começamos a trabalhar nas facilidades de embarque, já que não podemos diminuir o tempo de voo”, resume o presidente. Mesmo se o passageiro chega ao aeroporto sem a passagem, só com o PTA, o



Foto: Américo Vamello

Percy Rodrigues, presidente da Rio-Sul: seis troféus de As Maiores do Transporte em 12 anos

AS MELHORES

Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S/A	6	9	7	8	10	5	5	8	7	65
2 TAM - Transportes Aéreos Regionais S/A	7	10	8	5	8	8	7	6	4	63
3 TAM - Transportes Aéreos Meridionais S/A	5	6	9	7	6	9	9	2	9	62
4 Transbrasil S/A Linhas Aéreas	8	8	10	6	5	10	10	1	2	60
5 Sata -Serviços Auxiliares de Transporte Aéreo	4	5	6	2	9	6	6	10	6	54
6 Líder Taxi Aéreo S/A	3	4	5	4	7	7	8	5	8	51
7 Varig S/A Viação Aérea Rio - Grandense	10	7	2	3	4	3	4	7	5	45
8 Itapemirim Transportes Aéreos S/A	1	2	4	9	3	4	3	9	1	36
9 TAM Express S/A	2	1	3	10	1	1	*	4	10	32
10 Vasp - Viação Aérea São Paulo S/A	9	3	1	1	2	2	2	3	3	26

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

importante é ver ele sentado rapidamente no seu assento de viagem, para isso se utilizando das facilidades oferecidas pela ampla estrutura que a “empresa-mãe” – a Varig – mantém nos aeroportos brasileiros.

SETOR ENDIVIDADO — Por falar em empresa-mãe, a maior companhia aérea brasileira em receita operacional líquida, com R\$ 3,6 bilhões no ano passado, amargou prejuízo de R\$ 25,3 milhões. Vale dizer que 50% das 16 empresas avaliadas no setor aéreo tiveram prejuízo e 50% foram lucrativas. A Vasp foi a campeã na desagradável categoria dos prejuízos, com astronômicos R\$ 182 milhões. A Transbrasil, por seu turno, lucrrou polpidos R\$ 200,0 milhões, a melhor marca. Com média de 72,37%, o setor aéreo é o que apresenta os piores números de endividamento geral entre todos os modais avaliados por **TM**.

Justamente no quesito endividamento geral, a Rio-Sul obtém o seu melhor desempenho, com 10 na categoria. Os 55,55% de endividamento geral da companhia são fruto da filosofia empresarial. “Trabalhamos com recursos próprios”, explica Percy Rodrigues. “Ao invés de a gente fazer um grande investimento na aquisição de aeronaves, fazemos um leasing operacional, que é como se fosse um aluguel”, pontua. No arrendamento operacional, mantém-se uma reserva de manutenção oferecida pelas seguradoras. “Mas, como nosso grupo tem uma tradição muito boa de manutenção, em alguns contratos nós conseguimos evitar até a reserva de manutenção.” E, na realidade, o leasing operacional é até mais caro do que o comumente empregado leasing financeiro, que tem um compromisso de aquisição da aeronave ao final do contrato. “Com o leasing operacional, nós adequamos a frota conforme a

nossa necessidade. Essa atitude não cria endividamento, porque as parcelas são lançadas como despesas diretas, sem criar passivo”, finaliza.

LUCROS DECLINANTES — A verdade nua e crua é que os lucros líquidos do setor, em 1998, de modo geral não foram dos melhores. A Rio-Sul, depois de saborear um lucro de R\$ 41,5 milhões em 1996, caiu para R\$ 28,8 milhões em 1997 e simplesmente despencou para poucos R\$ 4,4 milhões de resultado no exercício de 1999. “No final de 1997, tivemos a crise asiática”, justifica o presidente. Em 1998, a chamada “guerra tarifária” entre as empresas aéreas dominou o setor. “Tudo começou com o lançamento de um produto pela Varig chamado ‘Voa Brasil’, que era um produto promocional, cuja principal ferramenta seriam as aeronaves pernoitando.” Mas a mídia, em geral, divulgou o programa como uma promoção de descontos. “A TAM e a Vasp entraram no mercado de forma generalizada, dando descontos de 10, 20, 30, 40, 50 e às vezes até 60%”, relembra Rodrigues. “Em seguida a Transbrasil entrou, e a Varig teve que entrar também, a partir de abril do ano passado, porque nós começamos a perder passageiros”, acrescenta Rodrigues, que também preside a Nordeste, braço da Varig e coirmã da Rio-Sul. E admite: “Hoje nós temos consciência de que este foi um erro estratégico da indústria da aviação como um todo. Nós poderíamos ter um resultado líquido de US\$ 20 milhões em 1998”, lamenta. Apesar disso, comemora: “Como o próprio trabalho da **Transporte Moderno** identifica, há vários anos, a Rio-Sul vem operando com resultados positivos, com uma estrutura muito enxuta. Ela tem a preferência do mercado em que atua e nem vem precisando de ajuda governamental, como as grandes companhias”.

DESEMPENHO DO TRANSPORTE AÉREO

INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	25,89	- 18,86	27,42	4,33	13,61	- 4,26	- 0,09
End Geral (%)	66,10	88,16	64,73	58,57	65,02	71,92	72,37
Liq Corrente	1,00	1,50	1,55	0,98	0,79	1,33	1,89
Cresc Vendas (%)	2,96	29,71	43,37	- 2,13	16,64	39,19	22,41

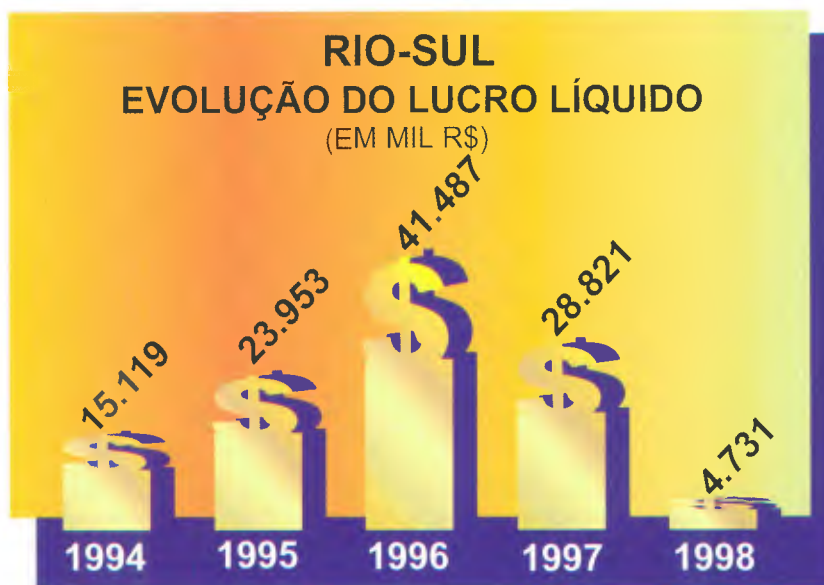
INCÓLUME NO VENDEVAL – No início deste fatídico e histórico 1999, a desvalorização cambial finalmente produziu seus estragos no Brasil. “O governo causou mal ao setor, com congelamentos de tarifas na década de 70 e depois com a contenção dos aumentos das mesmas”, reclama Rodrigues. “Por outro lado, o governo agora vem autorizando o aumento de combustíveis e de várias tarifas que oneram a nossa planilha de custos”, esbraveja. “Algumas empresas chegam a pagar 32% de impostos sobre o faturamento”, aproveita para se queixar. E desabafa: “Somos ta-

xados como se tivéssemos uma grande rentabilidade. Movimentamos grandes somas, mas a nossa margem é muito pequena.” E, num cenário como esse, qualquer aspecto fortuito pode causar perdas inestimáveis. Como o incêndio que destruiu o aeroporto Santos Dumont. “Fomos obrigados a transferir operações para o aeroporto do

Galeão, com prejuízo do desempenho operacional e do conforto dos usuários”, diz o Balanço do exercício de 1998 da Rio-Sul, no “Relatório da Administração”. “Nós gastamos, com esquemas de emergência, por causa do incêndio, cerca de US\$ 500 mil”, contabiliza Rodrigues. “Fora lucros cessantes.”

Em 1999, depois da enorme crise cambial, e apesar do céu econômico ainda carregado, a Rio-Sul continua brilhando. A receita operacional líquida no primeiro semestre ficou em R\$ 318,4 milhões, um crescimento de 24,8% em relação a igual período do ano

retrasado. Mas o lucro líquido continua na decendente: R\$ 2,4 milhões neste ano, contra R\$ 3,2 milhões no mesmo período de 1998. Seja como for, a Rio-Sul, mais uma vez, é candidata forte ao título do ano 2000. Com um detalhe importante: pode sagrar-se a recordista histórica e isolada de troféus das **Maiores do Transporte...**



As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida			
	Empresa	UF	(%)
1	Transbrasil S/A Linhas Aéreas	SP	28,81
2	Bata Bahia Táxi Aéreo Ltda	BA	10,61
3	Transar Táxi Aéreo S/A	SP	5,90
4	TAM - Transportes Aéreos Meridionais S/A	SP	5,09
5	TAM - Transportes Aéreos Regionais S/A	SP	2,04
6	Líder Taxi Aéreo S/A	MG	1,21
7	Sata -Serviços Auxiliares de Transporte Aéreo	RJ	1,17
8	Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S/A	RJ	1,02
9	FLY S/A Linhas Aéreas	RJ	-0,02
10	Itapemirim Transportes Aéreos S/A	ES	-0,55

As Que Têm Maior Liquidez			
	Empresa	UF	
1	Transar Táxi Aéreo S/A	SP	20,30
2	Bata Bahia Táxi Aéreo Ltda	BA	14,74
3	TAM Express S/A	PR	1,90
4	Itapemirim Transportes Aéreos S/A	ES	1,82
5	Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S/A	RJ	1,31
6	TAM - Transportes Aéreos Meridionais S/A	SP	1,14
7	Transbrasil S/A Linhas Aéreas	SP	1,08
8	ABC Táxi Aéreo S/A	MG	1,01
9	TAM - Transportes Aéreos Regionais S/A	SP	0,96
10	Líder Taxi Aéreo S/A	MG	0,95



5



6



7

São 6 mil aviões, 177 mil passageiros e 3,5 mil toneladas de carga todos os dias.



E a gente ainda tem tempo de ver televisão.

Nos aeroportos, não importa onde você olhe, tem sempre Infraero. Em cada um dos milhões de detalhes, das salas de espera às lojas, da torre ao sistema de segurança. Para cuidar de toda essa infra-estrutura, só mesmo trabalhando noite e dia, sem parar um minuto.



Foco milionário no Mercosul

Com nota 10 em liquidez, a FSA é “a melhor entre as maiores” do setor em 1998. De sua fusão com duas ferrovias argentinas, nasce a América Latina Logística, um corredor ferroviário com 15 mil Km de extensão

Gilberto Penha, em Curitiba (PR)

Uma locomotiva com o leiaute da nova identidade corporativa da ALL (América Latina Logística), que substituiu o da FSA (Ferrovia Sul Atlântico), adentra na Oficina de Curitiba sob os aplausos de 500 empresários, técnicos e ferroviários da Argentina e do Brasil.

O evento, na tarde de 30 de agosto, sob um calor ameno, desarma o espírito daqueles que temiam pela baixa temperatura de Curitiba. Os convidados presenciam o nascimento da ALL, fruto da fusão da brasileira Sul Atlântico com as

ferrovias argentinas BAP (*Buenos Aires Al Pacífico*) e MESO (*Ferrocarril Mesopotâmico*).

A fusão significa o desdobramento do processo de privatização da Sul Atlântico, que entrou em operação em 1º de março de 1997. Com a fusão, a extensão da malha passa de 8 mil Km para 15 mil Km, nos dois países, criando-se o maior corredor de carga ferroviária da América Latina.

“Será a melhor empresa em logística de transporte ferroviário da América do Sul”, aquiescem Alexandre Behring, diretor-presidente da ALL, e Valter Luís de Souza, diretor comercial, estimando que, nos próximos cinco anos, o transporte ferroviário entre Brasil e Argentina crescerá cinco vezes, comparado ao volume de cargas movimentado atualmente pelas três ferrovias. Em 1998, o volume de cargas transportado pela FSA (ex-Malha Sul) foi de 15,3 milhões de toneladas na malha brasileira. Com o novo negócio, a expectativa é de que a produção de transporte alcance 22,6 milhões de t neste ano.

Behring apoia-se na expansão do transporte de cargas no Mercosul para prever, neste ano, o faturamento da ALL superior a R\$ 400 milhões. O potencial de crescimento anual é calculado em torno de 25%. Entre 1999 e 2003 serão aplicados R\$ 323 milhões na melhoria da via permanente, locomotivas, vagões, telecomunicações e produtos genéricos.

Em primeiro lugar no setor, a Sul Atlântico marca 63 pontos no *ranking* em 1998 e projeta-se como a de melhor liquidez corrente (1,46), fazendo jus à nota máxima (10). O desempenho está relacionado a três fatores: crescimento nas vendas, redução

Foto: A bar FSA



Behring, da ALL: “Vamos crescer ainda mais, pois nos tornamos uma multinacional no setor ferroviário”

AS MELHORES

Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Ferrovias Sul Atlântico S/A	6	5	9	10	4	9	7	8	9	67
2 Ferrovias Tereza Cristina S/A	3	3	10	5	7	10	9	6	8	61
3 CPTM - Cia. Paulista de Trens Metropolitanos	8	9	3	7	9	5	6	5	6	58
4 MRS Logística S/A	9	6	7	9	1	8	5	7	4	56
5 Metrô - Cia. Metropolitana de São Paulo	10	10	2	2	6	6	8	3	3	50
6 Ferrovias Centro-Atlântica S/A	5	4	5	3	3	7	2	9	5	43
7 Trensurb - Emp. Trens Urb. de Porto Alegre S/A	2	7	4	8	8	1	4	2	7	43
8 Ferropar - Ferrovias Paraná S/A	1	1	8	6	10	2	*	1	10	39
9 CBTU - Cia Brasileira de Trens Urbanos	7	8	1	4	5	3	3	4	2	37
10 Ferrovias Noroeste S/A	4	2	6	1	2	4	1	10	1	31

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

de custos operacionais e renegociação de dívidas de longo prazo.

A boa saúde financeira é influenciada por outro fator de peso: o crescimento da receita, de 27,83% sobre o resultado de 1997. Contudo, em 1998 a empresa amarga prejuízo, demonstrado pelo lucro líquido negativo de R\$ 3,1 milhões.

A bem da verdade, a situação da FSA não era das mais tranqüilas na época da privatização. Em 1997, a empresa recebeu 337 locomotivas da Rede, das quais 198 disponíveis para o transporte. Dos 10.063 vagões entregues, apenas 7.562 estavam em condições de uso. Em agosto de 1999, havia 275 locomotivas e 9.462 vagões disponíveis para o transporte. Em 1997, a FSA investiu R\$ 23,2 milhões em via permanente; no ano passado, mais R\$ 22,7 milhões. Neste ano, a previsão é de R\$ 24,5 milhões.

CARGA LÍQUIDA – Após um ano de atividade, completado em março de 1998, a FSA tinha como meta de produção 8 bilhões de TKUs (toneladas-Km-úteis), mas só realizou 6,9 bilhões de TKUs. Pedro Roberto Oliveira Almeida, diretor de relações corporativas e recursos humanos da ALL, atribui a queda à descentralização do setor de combustíveis. “O governo desregulamentou o setor, permitindo ao caminhoneiro retirar a carga líquida direto da distribuidora”, queixa-se.

Na época da privatização, a demanda por grãos era intensa, mas havia forte retração na procura por transporte de combustíveis líquidos. Em razão disso, o álcool e os produtos claros de petróleo, tradicionalmente os mais transportados, perderam posição para grãos e farelo de soja. Atualmente, os produtos agrícolas respondem por 63,3% do volume transportado pela FSA.

A estratégia da empresa é aumentar os embar-

ques para usuários tradicionais e conquistar clientes de carga geral com a intermodalidade. Com a integração da Ferrobán à FSA, ficam consolidados os grandes corredores de grãos do país (Paraná, Rio Grande do Sul e Mato Grosso do Sul). Também o acesso aos portos de Santos (SP) e Paranaguá (PR) fica privilegiado. Paranaguá é uma alternativa a Santos para o escoamento da região Sudeste e atendimento ao Mercosul.

Ao contestar os números de produção firmados no contrato de concessão, Pedro Almeida considera “a meta bastante agressiva para o primeiro ano, quando a empresa passa por forte programa de reestruturação e investimento”. O contrato dispõe que, de 1º de março de 1999 a março de 2000, a produção alcance 9,7 bilhões de TKUs, e de 1º de março de 2000 a março de 2001 alcance 10,7 bilhões de TKUs. De janeiro a julho deste ano, a produção da FSA soma 5,3 bilhões de TKUs.

UMA MULTINACIONAL – “Com os novos rumos da economia, as três ferrovias se uniram para formar novo negócio, com visão de acionistas e direção única”, sentencia Behring, ao lado de fornecedores, clientes e prestadores de serviços. “Vamos crescer ainda mais, pois nos tornamos uma multinacional nessa área”, diz, ressaltando que o diferencial oferecido pelo novo negócio consiste na prestação de serviços ágeis, economia de escala e melhor relação custo/benefício, com integração comercial e ampliação de mercado.

“Precisamos ter o foco maior no cliente”, insiste Almeida, criticando o fato de, até então, não haver incentivo de se trabalhar por metas e resultados. “O pessoal da área comercial não lidava com grandes desafios porque a Rede, há muitos anos, não investia na malha nem em material rodante ou novas tecnologias.”

DESEMPENHO DO TRANSPORTE FERROVIÁRIO

INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	- 6, 04	- 5, 33	- 5, 15	- 6, 03	- 9, 50	- 8, 62	- 44, 04
End. Geral (%)	51, 22	50, 00	23, 84	25, 56	29, 13	52, 30	40, 31
Liq. Corrente	0, 13	0, 21	0, 41	0, 58	0, 65	0, 66	0, 65
Cresc. Vendas (%)	- 14, 62	22, 41	- 4, 65	7, 40	34, 93	12, 87	22, 57

No ano passado, a FSA se endividou em 71,85%, um patamar superior ao de 1997. Em 1997, o endividamento alcançou R\$ 25,8 milhões e, no ano seguinte, R\$ 62,3 milhões. Deste montante, R\$ 42,6 milhões foram de recursos do BNDES.

A VEZ DA JUVENTUDE – Ao contrário da Rede, que não admitia funcionários há 12 anos, a tônica da FSA é “investir em pessoal”. O programa de *trainees*, por exemplo, emprega 30 jovens, na faixa de 24 anos, nas diversas áreas da empresa.

A receita operacional líquida (R\$ 202,4 milhões) em 1998 correspondeu à expectativa da FSA, que se planejou no limite da disponibilidade de vagões e locomotivas e capacidade da via permanente.

A rentabilidade sobre o patrimônio líquido (-3,19%) em 1998 distanciou-se do péssimo resultado de 1997 (-120%). A justificativa é que o retorno sobre o patrimônio líquido de 1998 traz reflexos de 1997, quando a

FSA teve gastos com reestruturação da ordem de R\$ 41,9 milhões.

UNIDADES DE DECISÃO – Após 20 meses de privatização, a diretoria avalia que a redução de custos, em termos operacionais, foi expressiva, principalmente neste ano, com o orçamento “base zero”, que permite rever os conceitos de despesas. A estrutura, com 38 “unidades de decisão”,

viabiliza o orçamento descentralizado, acompanhado pelos gerentes das áreas.

A rentabilidade sobre a receita operacional líquida foi de -1,53% em 1998 (a expectativa era rentabilidade de -6,6%). A superação da expectativa é atribuída à redução de custos operacionais. Em 1998, a FSA fechou o balanço com patrimônio líquido

de R\$ 97,3 milhões. O resultado deve-se ao aporte de capital dos acionistas em abril (R\$ 45,8 milhões), contribuindo para o incremento do patrimônio líquido em 90% em 1999.

INVESTIMENTOS PROGRAMADOS PELA FSA/ALL EM CINCO ANOS* (EM MIL R\$)



*INVESTIMENTOS EM VIAS PERMANENTES, MATERIAL RODANTE, LOCOMOTIVAS, VAGÕES, TELECOMUNICAÇÕES E OUTROS. **TOTAL: 323.838**

As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida

	Empresa	UF	(%)
1	Ferrovias Tereza Cristina S/A	RJ	5,91
2	Ferrovias Sul Atlântico S/A	PR	-1,53
3	MRS Logística S/A	RJ	-2,01
4	Ferrovias Centro-Atlântica S/A	MG	-12,42
5	Metrô - Cia. Metropolitana de São Paulo	SP	-21,93
6	CPTM - Cia. Paulista de Trens Metropolitanos	SP	-26,74
7	Ferrovias Noroeste S/A	SP	-30,73
8	CBTU - Cia Brasileira de Trens Urbanos	RJ	-112,56
9	Ferropar - Ferrovias Paraná S/A	RJ	-214,21
10	Trensurb - Emp. Trens Urb. de Porto Alegre S/A	RS	-400,28

As Que Têm Maior Liquidez

	Empresa	UF	
1	Ferrovias Sul Atlântico S/A	PR	1,46
2	MRS Logística S/A	RJ	0,97
3	Trensurb - Emp. Trens Urb. de Porto Alegre S/A	RS	0,94
4	CPTM - Cia. Paulista de Trens Metropolitanos	SP	0,81
5	Ferropar - Ferrovias Paraná S/A	RJ	0,68
6	Ferrovias Tereza Cristina S/A	RJ	0,66
7	CBTU - Cia Brasileira de Trens Urbanos	RJ	0,58
8	Ferrovias Centro-Atlântica S/A	MG	0,34
9	Metrô - Cia. Metropolitana de São Paulo	SP	0,29
10	Ferrobán - Ferrovias Bandeirantes S/A	SP	0,24



**A 1ª PRESTAÇÃO SÓ EM MAIO DE 2000.
20% DE ENTRADA E 0,68% DE JUROS AO MÊS.**

ALGUMA DÚVIDA?

• ALAGOAS: Auto Vanessa (82) 328-1000 • AMAZONAS: Brage (92) 221-5805 / 221-5893 • BAHIA: Codisman (71) 377-1200 / (71) 424-1200 • CEARÁ: Daforte (35) 257-1122 / Telha (88) 711-1977 • DISTRITO FEDERAL: Jorlar (61) 361-3003 • ESPÍRITO SANTO: Pianna (27) 223-1000 • GOCIAS: Jorlan (62) 207-5000 • MARANHÃO: Borepal (98) 621-1006 • MATO GROSSO: Princes (35) 626-2000 • MATO GROSSO DO SUL: Perkal (67) 787-2222 • MINAS GERAIS: Varella (31) 454-2828 / Autonorte (38) 222-5540 / Cavell (34) 238-9999 • PARÁ: Fácil (91) 345-2000 / Reimac (91) 424-2126 • PERNAMBUCO: Far-b-ri (83) 232-3333 • PARANÁ: Kugler (42) 229-5055 / Metrozu (41) 382-8222 / Moro (43) 251-1818 / Pamacai (45) 227-4236 • PERNAMBUCO: Autununes (81) 442-5000 • PIAUÍ: Ccnadé (85) 221-2222 • RIO DE JANEIRO: Ilcove (21) 676-1100 / Dig (21) 471-7073 • RIO GRANDE DO NORTE Espacial (84) 217-5200 • RIO GRANDE DO SUL: Brozauto (51) 472-944 / J. A. Spohr (54) 224-2874 / (51) 748-6199 / Jgllone (55) 211-2222 • RONDÔNIA: Sab-nante (69) 225-1535 • SANTA CATARINA: Santa Clara (47) 331-5000 • SÃO PAULO: Ceco-ama (19) 240-6677 / Amantini (14) 234 5488 / Ouricar (14) 325-2200 / Ideal (13) 415-0099 / (17) 238-3354 / Velbrás (12) 350 1400 / Automec (15) 224-4188 / Autoeste (18) 231-2995 • SÃO PAULO (Grande SP): Anhembí (11) 7635-2000 / Itororó (11) 6914-7727 / Ricavel (11) 7041-5000 / Guaparé (11) 3932-9877 / Cotac (11) 4727-4333 • SERGIPE: Concorde (79) 253-1600 • TOCANTINS: Ciavel (63) 216-2121

www.gmc.com.br



Financiamento FINAME Banco General Motors. Taxa de 0,68% a.m. + an. reajuste pela Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP). Entrada a partir de 20%. 1ª prestação, 6 meses após o início do contrato. Condição exclusiva para pessoas jurídicas e transportadores autorizados de carga. Válido para os modelos GMC 6-100 / 6-150 / 12-170 / 14-190 / 16-220. Referências de preços à vista, não incluem frete e opcionais: 6-100: R\$ 34.700,00 / 6-150: R\$ 37.913,00 / 12-170: R\$ 55.850,00 / 14-190: R\$ 61.410,00 / 16-220: R\$ 66.600,00. Condições de prazo, carência e entrada sujeitas a aprovação de crédito. Promoção válida até 15/11/99 ou enquanto durarem as estoques. Os caminhões GMC estão em conformidade com a PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores - frear e vivo. Use o cinto de segurança.



Marca de parceria

Sensacional locação de ativos

Em 1998, a Rede fechou o balanço com lucro líquido de R\$ 167 milhões, vendendo 2.500 imóveis (desde 1997), reduzindo custos e gerando receitas com arrendamentos de equipamentos e imóveis

Gilberto Penha

Graças ao programa de privatização, a R.F.F.S.A. (Rede Ferroviária Federal S.A.) arrendou ativos em larga escala e conseguiu bom desempenho financeiro em 1998. O lucro líquido de R\$ 167,2 milhões em 1998 distanciou-se do prejuízo registrado em 1997 (R\$ 340 milhões), tornando-a “o destaque” do setor ferroviário. “Esse resultado é o reflexo das operações com receitas de arrendamentos e do sucesso da desestatização no serviço público de transporte ferroviário, com apoio do Governo Federal”, afirma José Alexandre Nogueira Resende, presidente da empresa.

A Rede iniciou a venda de imóveis em 1997, o que influiu no lucro líquido do ano seguinte. Até 1998, o amplo programa de vendas de imóveis (2.500) arrecadou R\$ 106 milhões. Confiante no negócio, Resende diz que a meta agora é identificar a vocação de 22 mil imóveis não-operacionais para venda e geração de receita

em torno de R\$ 1 bilhão.

EXPLOÇÃO DA RECEITA – Em 1998, a receita operacional líquida, de R\$ 2 bilhões (contra R\$ 365,7 milhões em 1997), significa, para Resende, a expressão de todo o trabalho da empresa ao longo do exercício. O executivo explica que os ajustes necessários procedidos para preparar a Rede para a desestatização começaram em 1995, quando a empresa tinha 45.000 empregados. “A fim de adequar esse quantitativo, a Rede desenvolve programas de incentivo ao desligamento voluntário e aposentadoria de empregados em condições de requerê-la.”

O crescimento da receita atingiu o elevado patamar de 462,47%, superando o mau resultado de 1997 (-57,01%). Resende observa que, entre 1996

e 1998, com a desestatização da Rede, ocorreu a gradativa transferência de seis malhas a operadores privados. “Em consequência, os resultados desses exercícios não são comparáveis sem que se considerem as mudanças ocorridas na empresa.”

Em 1997, a Rede já havia transferido às concessionárias a exploração de suas malhas geradoras de receitas. Neste ano, as receitas brutas dos serviços foram somente das malhas Tereza Cristina por um mês, Sul Atlântico por dois meses e Nordeste durante todo o ano.

Em 1998, a Rede realizou diversas operações com receitas de arrendamentos para equacionar passivos e incorporar a Fepasa. O processo de desestati-



Foto: Divulgação

Resende, presidente da RFFSA: resultados do balanço de 1998 refletem mudanças ocorridas na empresa

zação da Fepasa foi bem-sucedido, com a transferência, em 1º de janeiro de 1999, da operação à concessionária. "A este desafio acrescenta-se o de equacionar o passivo acumulado (Rede e Fepasa) e desmobilizar o patrimônio não operacional."

A liquidez corrente, em 1998, de 0,30, situa-se em patamar acima do de 1997 (0,05 – um mau resultado). A melhora deve-se à conjugação do aumento do ativo circulante e da redução do passivo circulante, em razão do alongamento do perfil da dívida com o INSS e com a Refer (fruto de securitização junto à União). Sem falar no pagamento de débitos fiscais acumulados com União e Estados.

O endividamento geral, de 18,84% em 1998, foi menor que o do ano anterior (21,41%). A incorporação, em maio de 1998, da Fepasa à Rede, apesar de ter contribuído para a elevação do passivo, aumentou significativamente o patrimônio.

A rentabilidade do patrimônio líquido, de apenas 0,85% em 1998, mostra ligeira melhora em relação a 1997 (-2,09%). A causa da melhor remuneração do capital foi o lucro apresentado no exercício.

A rentabilidade da receita, 8,13% em 1998, evoluiu sobre o péssimo resultado de 1997 (-93,22%), ao que Resende protesta: "Sem análise das mu-

No pódio, cinco vezes



*Não é de hoje que a Rede frequenta as páginas de **As Maiores do Transporte**. Em 12 anos de premiação, a então operadora conquistou o pódio de "a melhor" do setor cinco vezes. A consagração aconteceu em 1987, 1988, 1989, 1992 e 1996. A privatização encerra um ciclo que dura 42 anos, de administração do transporte ferroviário no país. A nova função da Rede é fiscalizar e acompanhar o desempenho das concessionárias. Portanto, deixando de ser operadora de transporte ferroviário, ela, a partir desta edição, fica excluída do ranking de **As Maiores do Transporte**. Em 1993, as seis concessionárias tiveram aumento de 12% na produção e redução de 4,8% nas tarifas.*

danças ocorridas, em decorrência da desestatização, com parcial transferência de malhas e conseqüente alteração no perfil de receitas e despesas, não é válida a comparação simplificada de resultados dos exercícios de 1997 e 1998." ■

Um sistema para você ganhar dinheiro a toda hora.



- Aumente seus lucros com redução de custos;
- Melhore a eficiência de seus motoristas;
- Obtenha dados de produtividade com simplicidade;
- Consulte-nos sobre soluções inovadoras.

SGF Computadores Automotivos Ltda.
Rua Anita Costa, 400 Tel.: (011) 5588-2880 Fax: (011) 5588-2613
CEP: 04320-040 São Paulo SP e-mail: sgfcompu@sanet.com.br

REDUZA SEU CUSTO OPERACIONAL

INFORMATIZE SUA EMPRESA
E GANHE COMPETITIVIDADE

- RD-FROTA** - o sistema mais completo de controle de frota
- SISAC** - análise e controle das receitas e despesas
- CARGA** - sistema completo de administração de transportes
- TRANS-SYSTEM** - sistema para cálculo de custos e preços de transporte
- SGLOC** - sistema de gerenciamento para locadoras

E você ainda pode contar com os serviços de consultoria em: logística, finanças, formação e controle de custos, treinamento, etc.



A SOLUÇÃO IDEAL E DO TAMANHO DA SUA EMPRESA
Informática e Consultoria em Transporte
RD-TALENTUM Telefax: (011) 412-8588 - e-mail: rdtal@ibm.net

Leme firme na região Norte

A CNA (Companhia de Navegação da Amazônia) obteve nota máxima na rentabilidade da receita, crescendo com solidez financeira e administrativa em um setor amplamente deficitário em 1998

Ivan Garcia



encedora, pela primeira vez, do prêmio de melhor empresa de transporte marítimo e fluvial, a CNA (Companhia de Navegação da Amazônia) pode ser considerada um exemplo clássico de empresa que está fazendo a lição de casa, frente às rápidas mudanças que o setor aquaviário vem sofrendo com as privatizações e a abertura do mercado a armadores estrangeiros.

Foto: Eduardo Ruegg



Tânia Coutinho Paiva: CNA prioriza reestruturação do mercado hidroviário na região Norte para obter ganhos em escala

Com sede em Belém (PA) e especializada no transporte de combustíveis e derivados de petróleo em toda a região amazônica, a CNA obteve nota 10 em rentabilidade da receita (7,07%) e 9 na rentabilidade do patrimônio líquido (7,35%), registrando um lucro líquido de R\$ 1,9 milhão. Isso, em uma região onde os preços do frete para o transporte de combustíveis não aumentam há cerca de cinco anos. Das treze empresas de navegação de todo o país avaliadas nesta edição das **Maiores do Transporte**, apenas cinco – entre elas a CNA – registraram números positivos no lucro líquido e nas rentabilidades da receita e do patrimônio líquido.

Ainda mais relevante que o bom desempenho em um quadro geral de retração, a CNA destacou-se ao melhorar sua colocação em sete dos nove quesitos avaliados, em relação ao ano anterior (*veja quadro com as dez melhores do setor*). Nos dois itens restantes – lucro líquido (nota 9) e endividamento geral (nota 6) –, as notas foram mantidas. Ou seja, a CNA vem navegando bem em meio às turbulentas águas do transporte marítimo e fluvial, com estabilidade superior à de companhias de peso, como a Docenave, a Neptunia e a Global.

MUDANÇA DE MENTALIDADE – O desempenho da CNA em 1998 foi fruto de uma rota sem desvios, traçada com a firmeza de uma bússola, em direção à modernização dos processos. “Reestruturamos a empresa, reduzimos despesas e procuramos obter ganhos em escala, angariando mais cargas através da parceria com outros armadores da região, para aumentar o tamanho dos comboios de transporte”, resume a vice-presidente da CNA, Tânia Coutinho Paiva.

O mérito da empresa é ainda melhor realçado quando ficam claros os obstáculos para se atingir um padrão moderno de operação

AS MELHORES

Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 CNA Cia. de Navegação da Amazônia	5	6	9	9	6	10	9	5	8	67
2 Docenave - Vale do Rio Doce Navegação S/A	9	10	10	8	9	8	6	2	4	66
3 Companhia Navegação das Lagoas	3	3	8	7	7	9	10	10	1	58
4 Transtur - Aerobarcos do Brasil Transp.Mart.	2	4	6	6	8	7	8	9	6	56
5 Neptunia Cia. de Navegação	7	7	4	10	3	3	4	4	9	51
6 Flumar - Transportes Fluviais e Marítimos S/A	6	5	7	5	5	6	7	8	2	51
7 Libra Terminais S/A	8	9	3	2	10	4	5	3	3	47
8 Global Transporte Oceânico S/A	10	8	2	4	4	2	2	7	5	44
9 Conerj - Cia. de Navegação do Estado do RJ	4	2	1	1	2	1	1	6	10	28
10 Navegação Mansur S/A	1	1	5	3	1	5	3	1	7	27

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

hidroviária na região amazônica. O primeiro deles é a mentalidade dominante entre armadores da região e no maior cliente do transporte fluvial na Amazônia, a Petrobrás. “Muitos armadores ainda estão fora da realidade do resto do país, na qual o cliente é quem faz o preço, e não o transportador. As empresas da região estão acostumadas a ganhar muito e a priorizar o trabalho político junto à Petrobrás”, conta a executiva. De seu lado, a direção da CNA tem optado por buscar melhores preços, custos e condições de operação, apesar da BR, distribuidora da Petrobrás, possuir 50% de participação na empresa (o Grupo União, antigo Lloyd Brasileiro, e o Grupo Libra detêm, cada um, mais 25%), o que, teoricamente, garantiria alguns privilégios nas negociações. “Preferimos nos colocar como um prestador de serviços da BR”, diz Tânia Coutinho Paiva.

Diante desse quadro, a direção da CNA percebeu que não restava outro caminho senão o do árduo trabalho de convencimento de armadores e autoridades estaduais e federais quanto à necessidade de maior parceria e profissionalismo no setor. Trabalho que ficou, em grande parte, a cargo da vice-presidente da companhia. Desde 1996, o argumento de Tânia Coutinho Paiva para seus concorrentes tem sido o de mostrar que, persistindo essa mentalidade, em pouco tempo não deverá existir sequer a metade dos 26 armadores que atuam hoje na região amazônica. “O mercado tem que se estruturar no chamado ‘sistema solar’, com uma empresa do porte e credibilidade da CNA no centro, com capacidade para angariar carga e fechar grandes contratos, repassando partes do volume total para empresas menores que trabalhem ao seu redor”, descreve. Do lado da Petrobrás e das autoridades

estaduais e federais, a executiva cumpre periodicamente um exaustivo calvário de reuniões em Manaus (AM), Belém (PA), Brasília (DF) e Rio de Janeiro (RJ), tentando convencê-los de que o mercado na região precisa ser mais flexível.

Pelos números do balanço da empresa em 1998, a estratégia tem dado resultado. Além de registrar um histórico de lucratividade e rentabilidade satisfatório ao longo dos últimos anos, a empresa fechou o ano de 1998 com receita operacional líquida de R\$ 26,5 milhões (crescimento de 12,76%), patrimônio líquido de R\$ 25,5 milhões (contra os R\$ 20,6 milhões de 1997) e um endividamento geral mediano para o setor (53,43%). Em 1998, a CNA angariou 86% da carga para transporte fluvial no porto de Belém e 33% em Manaus. “Felizmente, a mentalidade está mudando e já conseguimos a adesão de vários armadores da região. Hoje, já são normais comboios de 7.000 m³, o que representa até dez vezes o que se praticava há alguns anos”, relata a executiva.

DIVERSIFICAÇÃO E PARCERIAS – Outra decisão estratégica que começou a fazer a diferença nos negócios da CNA em 1998 foi a diversificação dos produtos transportados. Para isso, foi fundamental a entrada da empresa na Hidrovia Tietê-Paraná, com escritório em Araçatuba (SP), inicialmente transportando grãos e sua carga tradicional, os derivados de petróleo.

Acompanhando essa decisão, a empresa passou a investir mais na intermodalidade, procurando parcerias com transportadores rodoviários e ferroviários, tanto em São Simão (GO) como nos terminais multimodais no Estado de São Paulo que têm ligação com o Porto de Santos. No início, a empresa tentou trabalhar com terminais de terceiros, como é comum nos EUA. “Mas essa

DESEMPENHO DO TRANSPORTE MARÍTIMO E FLUVIAL

INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	- 10, 91	- 18, 41	- 3, 58	- 0, 15	- 1, 68	- 0, 27	- 30, 34
End. Geral (%)	48, 17	51, 70	50, 34	46, 03	40, 98	53, 85	51, 82
Liq. Corrente	1, 22	1, 99	3, 09	1, 66	1, 33	1, 26	1, 59
Cresc. Vendas (%)	23, 05	0, 41	24, 04	- 8, 74	25, 68	5, 99	5, 28

mentalidade também não existe no Brasil ainda, e tivemos que partir para a construção de terminais próprios em Anhembi e Botucatu (SP)", diz Tânia Coutinho Paiva. O terminal de Botucatu da CNA deverá entrar em operação em janeiro do ano 2000. A partir daí, a empresa pretende priorizar o transporte de soja, melão e álcool.

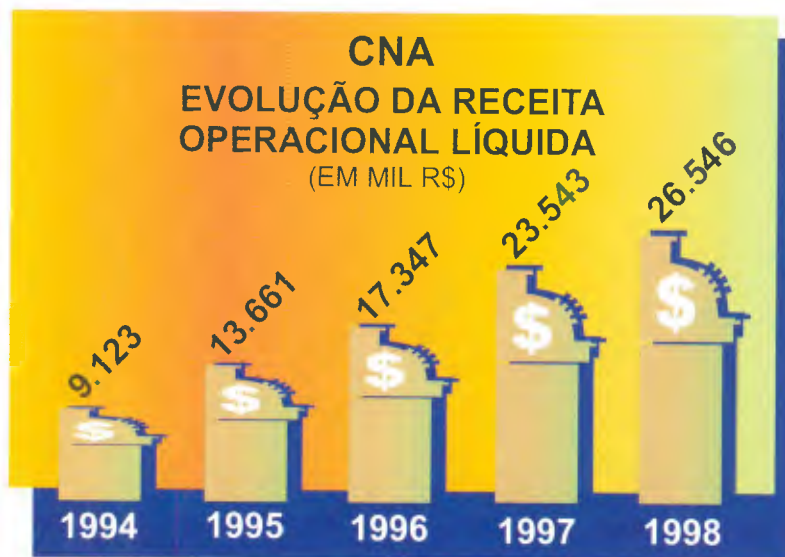
Todo esse investimento vem sendo potencializado com a negociação de uma *joint venture* com a ACBL (*American Commercial Barge Line*), uma das principais transportadoras hidroviárias dos EUA e pertencente ao grupo Citicorp, que deverá estar concluída até o final de 1999. Da experiência na

Hidrovia Tietê-Paraná, a vice-presidente da CNA tem levado a armadores, burocratas de estatal e políticos da região Norte ainda mais argumentos a favor da parceria e do foco na logística integrada. "Antigamente, nós não tínhamos a preocupação de administrar até mesmo a logística do cli-

ente", reconhece. "Hoje estamos trabalhando em cima da logística, da multimodalidade, do transporte porta-a-porta. Se, por exemplo, um cliente em Belém precisa transportar asfalto até a cidade de Porto Velho (RO), eu tenho, pelo menos, a barcaça apropriada para levar o caminhão com o asfalto para lá", completa.

Enfim, com gerenciamento criterioso, ação responsável frente aos seus funcionários e ao seu mercado de atuação e visão de longo prazo, a CNA conseguiu, ao longo da década de 90, consolidar sua posição como uma das melhores armadoras do país, apesar das imensas dificuldades

na infra-estrutura hidroviária do país. "Apesar de todos os obstáculos, quem tem uma empresa no hidroviário não deve sair, porque é o futuro do transporte de cargas no país. Por enquanto, porém, é preciso manter o timão bem firme para sobreviver", conclui.



As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida

Empresa	UF	(%)
1 CNA Cia. de Navegação da Amazônia	PA	7,07
2 Companhia Navegação das Lagoas	PR	6,69
3 Docenave - Vale do Rio Doce Navegação S/A	RJ	4,10
4 Transtur - Aerobarcos do Brasil Transp.Mart.	RJ	3,85
5 Flumar - Transportes Fluviais e Marítimos S/A	RJ	1,14
6 Navegação Mansur S/A	RJ	-4,69
7 Libra Terminais S/A	RJ	-5,85
8 Neptunia Cia de Navegação	SP	-7,51
9 Global Transporte Oceânico S/A	RJ	-11,68
10 Companhia Navegação das Lagoas Norte	RJ	-27,34

As Que Têm Maior Liquidez

Empresa	UF	
1 Companhia Navegação das Lagoas Norte	RJ	3,72
2 Neptunia Cia de Navegação	SP	2,97
3 CNA Cia. de Navegação da Amazônia	PA	2,38
4 Docenave - Vale do Rio Doce Navegação S/A	RJ	2,26
5 Companhia Navegação das Lagoas	PR	2,24
6 Transtur - Aerobarcos do Brasil Transp.Mart.	RJ	1,37
7 Flumar - Transportes Fluviais e Marítimos S/A	RJ	1,31
8 Global Transporte Oceânico S/A	RJ	0,85
9 Navegação Mansur S/A	RJ	0,80
10 Libra Terminais S/A	RJ	0,59

Deicmar. A logística estrategicamente aplicada.

A Deicmar trabalha com seus clientes pensando em cada um deles como se fosse o único, elaborando estratégias que unem agilidade, economia e segurança. Por esse motivo, não existem intermediários em nenhuma etapa de seu trabalho.

Através da associação com a Kühne & Nagel Intl., 480 escritórios, nos cinco continentes, estão sempre prontos a atender a todas as suas necessidades, adequando os meios de transporte, armazenando e despachando para onde você quiser.

Ao entregar sua carga para a Deicmar, pode ter certeza: você conta com um trabalho de logística eficiente de porta a porta para o melhor resultado final do seu negócio.



Av. Brig. Faria Lima, 2092 - 6º e 7º andares
CEP 01451-905 - São Paulo - SP
Tel.: (011) 816-4121
Fax: (011) 212-3840 / 867-8397
e-mail: comercial@deicmar.com.br
knd@mandic.com.br
[http: www.deicmar.com.br](http://www.deicmar.com.br)

Uma década de glórias

Empresa entra reformulada nos anos 90 e obtém quatro campeonatos (1994, 1995, 1997 e 1998) ancorada na renovação constante da frota e no eficiente sistema de transporte coletivo goiano

Vicente Dianezi, em Goiânia (GO)

Nenhuma empresa de transporte metropolitano de passageiros poderá tirar da Rápido Araguaia o título de maior campeã (quatro vezes) da década na sua categoria, independentemente dos resultados do setor neste final dos anos 90.

Nenhuma outra empresa acumula, no mesmo período, títulos suficientes para desbancar a Araguaia, que é a maior operadora do sistema

integrado de Goiânia (GO), dona de 46% do mercado, com 386 mil a 390 mil passageiros transportados por dia. A empresa venceu no ranking de sua categoria em 1994, 1995, 1997 e 1998, depois de uma escalada fulminante. Foi a quinta em 1991, a 32ª em 1992, a terceira em 1993 e vice-campeã em 1994.

No balanço do ano passado, a empresa esnobou. Dos 90 pontos possíveis, obteve 84, a melhor nota entre os 48 balanços do setor analisados. Conquistou cinco notas dez. Foi excelente em receita operacional líquida, lucro líquido, endividamento geral, rentabilidade sobre a receita e liquidez corrente. Oito foi a sua menor nota e ainda cravou duas notas nove: produtividade sobre o capital e crescimento da receita.

André Vinicius:
Araguaia mantém os melhores resultados de sua categoria, apesar da crise econômica, enxugando despesas

CONQUISTA A LONGO PRAZO – A estratégia para atingir tal desempenho começou a ser implantada na segunda metade da década de 80. A empresa gastou tem-



Fotos: Divu gagliolo



AS MELHORES

Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Rápido Araguaia Ltda.	10	8	10	10	10	10	8	9	9	84
2 Empresa de Transportes Flores Ltda.	9	7	9	8	4	9	9	4	8	67
3 Real Auto Ônibus Ltda.	7	6	8	5	9	7	5	7	6	60
4 Companhia Carris Porto -Alegrense	6	4	6	9	2	5	7	6	5	50
5 Expresso Guanabara S/A	3	5	7	3	5	8	6	3	10	50
6 Transportes Santa Maria Ltda.	1	3	4	6	8	4	4	8	7	45
7 EMTU - Emp. Metr.de Transp. Urbanos de SP	4	10	3	7	6	3	3	1	2	39
8 Reunidas S/A Transportes Coletivos	8	9	1	4	7	1	2	2	3	37
9 Transportes Coletivos Trevo S/A	2	1	5	2	1	6	10	5	4	36
10 Empresa de Ônibus Guarulhos S/A	5	2	2	1	3	2	1	10	1	27

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

po e dinheiro na seleção e treinamento de pessoal, com efeitos positivos no menor desgaste dos veículos e redução da rotatividade da mão-de-obra. Investiu em processos informatizados de gestão administrativa e operacional, melhorando os controles de manutenção e reduzindo os estoques. E renovou a frota de veículos, que registrou idade média superior a 10 anos.

“Nossa filosofia é comprar todos os insumos à vista, porque conseguimos melhores preços”, afirma André Vinicius da Silva, diretor adjunto da empresa. Não é só isso. A renovação da frota é iniciativa constante que tem levado à redução das despesas com manutenção. No ano passado, a Araguaia adquiriu 164 novos veículos, atingindo um total de 660 ônibus com idade média de apenas três anos, o que credencia a operadora a receber uma maior participação no preço das tarifas metropolitanas.

Os investimentos em informática também não param. Em 1999, cerca de R\$ 1 milhão estão sendo gastos para a incorporação de softwares gráficos ao antigo sistema alfanumérico, que permitirá obter informações sobre as condições da frota e do sistema operacional com maior rapidez. Graças à informatização, o índice de cumprimento de viagens atingiu a marca de 99,86% em agosto passado. “Fazemos um acompanhamento do nosso sistema minuto a minuto”, explica André Vinicius.

As viagens são planejadas com três dias de antecedência, e a execução é monitorada em vinte pontos de maior demanda por fiscais de linha, equipados com rádios comunicadores. Caso um veículo apresente um atraso superior a seis minutos, o fiscal aciona o sistema, que imediatamente destaca um carro reserva para fazer a substituição.

Quando o veículo atrasado, seja qual for o motivo, reassume sua posição, o carro reserva volta para a garagem. A empresa opera com três garagens e 28 veículos auxiliares.

INTEGRAÇÃO ELETRÔNICA – Outro trunfo da Rápido Araguaia é a bilhetagem eletrônica, adotada pioneiramente pelo sistema integrado de Goiânia em 1988, o que tem reduzido a evasão de receitas. Hoje, a bilhetagem eletrônica é responsável por 65% da comercialização de passagens da Araguaia, e a expectativa de André Vinicius é chegar a 100%, eliminando as vendas a bordo dos veículos.

Em setembro passado, por exemplo, entrou em operação a bilhetagem eletrônica de integração virtual. O sistema permite que o passageiro utilize um bilhete, que tem validade de 90 minutos, para embarcar em um segundo veículo com destino fora dos terminais segregados. O novo serviço incorporou ao sistema de bilhetagem eletrônica 20% de linhas que não se encontravam integradas. Hoje, 90% das linhas da região metropolitana de Goiânia fazem parte do sistema. Os bilhetes magnéticos do tipo Edmonson já são comercializados em 1.500 pontos de vendas – padarias, livrarias, bancas de jornais, bares e outros estabelecimentos –, devendo chegar no próximo ano a um total de 2.500 pontos. Os passageiros também podem utilizar cartões recarregáveis porque os dois sistemas são aceitos pelas catracas híbridas.

Todas essas ações têm dado o fôlego necessário para a empresa enfrentar as adversidades. Uma dessas dificuldades foi a queda de 4% na demanda pelos seus serviços em 1998, compensada pelo aumento de 16,6% nos preços das tarifas concedido em fevereiro do mesmo ano. “A diminuição

DESEMPENHO DO TRANSPORTE METROPOLITANO DE PASSAGEIROS

INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	- 17, 86	- 16, 74	22, 42	10, 18	7, 35	9, 40	3, 92
End. Geral (%)	45, 87	46, 62	46, 96	48, 36	45, 15	49, 60	44, 48
Liq. Corrente	0, 50	0, 59	1, 45	0, 61	0, 61	0, 80	2, 46
Cresc. Vendas (%)	-0, 21	16, 46	24, 16	5, 75	36, 90	9, 60	9, 25

no nível de atividade da economia tem efeitos diretos sobre o nosso setor”, afirma André Vinicius. O aumento tarifário também deu espaço para que a receita operacional líquida da empresa crescesse 15,5% em relação a 1998, atingindo R\$ 69,3 milhões.

O sinal vermelho piscou em agosto do ano passado, quando a direção da empresa resolveu cortar gorduras.

“Nosso enfoque foi sobre as despesas”, conta o diretor adjunto. A empresa reduziu o quadro de pessoal de 3,3 mil para 3,1 mil pessoas e melhorou a eficiência operacional, remanejando linhas de acordo com o crescimento da demanda em bairros periféricos. Como resultado,

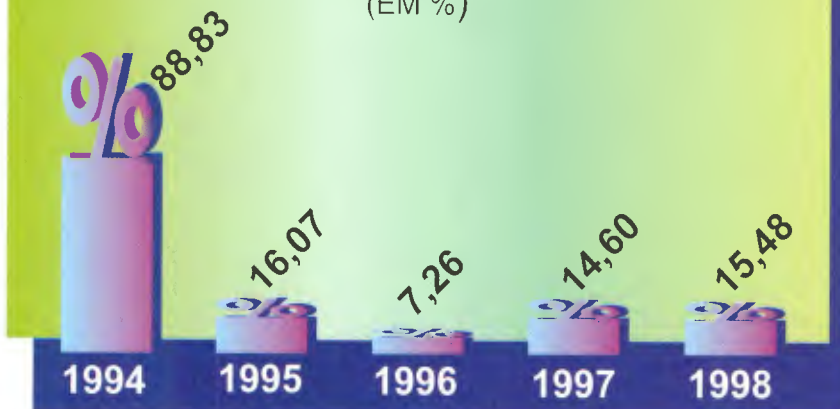
as despesas operacionais foram contidas nos níveis do ano anterior, permitindo elevação do lucro líquido de R\$ 4,6 milhões, em 1997, para R\$ 5,6 milhões no ano seguinte.

Mas a margem permitida pelo aumento tarifário do início de 1998 foi toda consumida até janeiro de 1999, quando, segundo André Vinicius, o valor da tarifa começou a causar prejuízos. O preço ficou paralisado durante 19 meses, até setembro passado, mês em que entrou em vigor novo aumento, elevando o valor da passagem para R\$ 0,80. A expectativa da Araguaia é de que 1999

seja um ano mais difícil. Além da queda da atividade no primeiro semestre e do aumento de 63% nos combustíveis, o sistema integrado de Goiânia aguarda a chegada do transporte alternativo por microônibus. A Assembleia Legislativa de Goiás aprovou projeto de lei,

que até o final de setembro esperava sanção, prevendo a circulação de 250 micros. “Não sabemos qual vai ser o estrago”, desabafa o diretor adjunto.

RÁPIDO ARAGUAIA EVOLUÇÃO DA TAXA DE CRESCIMENTO DA RECEITA (EM %)



As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida

Empres	UF	(%)
1 Benedito Aleixo de Queiroz e Cia . Ltda	PR	37,08
2 Coleurb Coletivo Urbano Ltda	RS	16,94
3 Viação Joana D'Arc Ltda	ES	8,28
4 Empresa Auto Ônibus Manoel Rodrigues S/A	SP	8,17
5 Rápido Araguaia Ltda	GO	8,12
6 Organização Guimarães Ltda	CE	7,97
7 Empresa de Transportes Flores Ltda	RJ	7,18
8 Companhia Araucariense de Transp. Urbano	PR	7,15
9 Transurb S/A	RJ	6,77
10 Viação Verdun S/A	RJ	6,23

As Que Têm Maior Liquidez

Empres	UF	
1 Benedito Aleixo de Queiroz e Cia . Ltda	PR	5,51
2 Organização Guimarães Ltda	CE	4,46
3 Coleurb Coletivo Urbano Ltda	RS	3,51
4 Viação Joana D'Arc Ltda	ES	3,27
5 Viação Buião Ltda	MG	1,92
6 Rápido Araguaia Ltda	GO	1,71
7 Viação Umuarama Ltda	PR	1,60
8 Viação Parinense S/A	RJ	1,39
9 Osvaldo Mendes & Companhia Ltda	PI	1,15
10 Empresa Auto Ônibus Manoel Rodrigues S/A	SP	1,06

Colagem Elástica **Sikaflex**[®]

Líder Mundial em Adesivos de Poliuretano.



A técnica de fixação ideal para construção modular.

Benefícios percebidos:

Pelo fabricante:

- **Eliminação de etapas do processo**
 - Ciclos de produção mais curtos
- **Menos trabalho na pré-montagem**
 - Mínimo acabamento requerido
- **Economia de energia na produção**
 - Economia no material utilizado
- **Maiores opções de materiais de produção**
 - Uso de tecnologia amigável

Pelo frotista:

- **Liberdade de estilo**
- **Aumento da vida útil do produto**
- **Menores custos de limpeza**
- **Menor consumo de combustível**
- **Controle de peças de reposição**
- **Melhoria no conforto de viagem do passageiro**

A Sika Industry fabrica uma larga linha de adesivos e selantes que cobre todo tipo de aplicação na indústria de transporte.

Um produto certo para cada tipo de trabalho, com assistência técnica de ponta.



INDUSTRY

Av. Dr. Alberto Jackson Byington, 22 e 97 - Osasco - SP
Fone : 011-7087 4666 / Fax : 011-7201 0280
Home page: www.sika.com.br

A grande campeã diz adeus

Incorporada pela Saens Peña, Verdun deixa sua marca como a melhor empresa brasileira de fretamento e turismo

Rafael Covre, no Rio de Janeiro (RJ)
Foto: Américo Vermelho

A empresa vitoriosa no setor de fretamento e turismo já não existe mais. Atuando desde 1962, a Verdun Turismo foi assimilada, no início de 1999, pela Viação Saens Peña. “O processo de incorporação foi iniciado em janeiro de 1999. Mas só em abril ele foi concretizado, e a Verdun, extinta”, explica Ellen Cristine Paiva Doutel, advogada da Saens Peña.

Criada em janeiro de 1997 para atender o mercado de transporte urbano de passageiros, a Saens Peña surgiu de um desdobramento da Verdun. Com a incorporação, a Saens Peña passou a atu-

ar, a partir de 1999, também no setor de fretamento e turismo. E isso garantiu o emprego dos funcionários da Verdun. Segundo Doutel, “a incorporação não ocasionou nenhum corte de funcionários, já que a Saens Peña passou a operar na área de fretamento e turismo aproveitando o pessoal da Verdun”.

No entanto, a herança deixada à Saens Peña não se resume ao novo ramo de atividade. A preocupação da Verdun com a manutenção dos veículos e com a segurança dos passageiros foi outra característica incorporada pela nova companhia. “A manutenção sempre foi feita diariamen-

te, porque os ônibus de fretamento rodam até um certo horário. Depois, vão todos para a nossa garagem”, esclarece a advogada. E acrescenta: “Como ela funciona 24 horas, à noite é sempre feita uma manutenção. Em caso de viagens de turismo, os carros são sempre vistoriados com pelo menos 24 horas de antecedência. Assim, não tivemos problemas sérios em 98, como Verdun, e nem agora em 99, já como Saens Peña”.



Garagem da Saens Peña, no Rio de Janeiro (RJ): segurança, qualidade e respeito ao meio ambiente fazem parte do legado deixado pela Verdun

AS MELHORES

Empresa		ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1	Verdun Turismo S/A	5	5	9	10	9	9	9	8	3	67
2	Gracimar Transportes e Turismo Ltda.	9	8	10	3	1	10	10	4	7	62
3	Transvip Transportes e Turismo Ltda.	4	6	5	9	8	6	5	5	8	56
4	Vix Locadora e Transportes Ltda.	10	10	1	7	6	2	2	10	6	54
5	Rimatur Turismo Ltda	6	4	7	4	4	7	6	3	10	51
6	Alprino - Auto Lotação Princesa do Norte Ltda.	7	3	8	6	2	5	8	9	*	48
7	Turismo Três Amigos Ltda.	8	9	3	8	7	3	3	1	4	46
8	Caiçara Ônibus S/A	1	7	4	5	10	4	4	2	9	46
9	Reitur Turismo Ltda.	3	2	6	1	3	8	7	6	*	36
10	Limeirense Transportes Ltda.	2	1	2	2	5	1	1	7	5	26

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

HERANÇA DA QUALIDADE – Outro traço conferido à Saens Peña, pelos mais de trinta anos de vida da Verdun, foi a consciência de que não é possível falar em qualidade do serviço de transporte deixando de lado o cuidado e respeito com o meio ambiente. “Desde a época da Verdun, nós sempre estivemos de acordo com a legislação ambiental. Sempre tivemos as licenças que atestam a qualidade da garagem em relação a ruídos e pintura, como também em relação aos ônibus e à emissão de poluentes. Estamos agora tentando fazer o cadastro da empresa na ISO 14000, com todas as implicações positivas que isso traz ao meio ambiente”, assegura Doutel. “Temos também uma estufa para pintura. Sem ela, a conquista da ISO 14000 estaria mais distante, pois qualquer pintura resultaria numa agressão ao meio ambiente e à saúde da comunidade que trabalha ou reside próximo às nossas instalações”, diz.

Capacitação e bem-estar dos funcionários também são aspectos que não podem ser esquecidos quando a meta é tornar-se uma empresa moderna e competitiva. Assim, orientação, qualificação e segurança dos empregados foram metas que a Verdun buscou ao longo dos anos. Por meio de vídeos, palestras e treinamento, a empresa sempre procurou esclarecer os motoristas em relação à direção defensiva e aos procedimentos em caso de acidentes. “Antes como Verdun, e agora como Saens Peña, sempre tivemos programas de qualidade e capacitação. Até porque é o motorista quem carrega a empresa”, reconhece a advogada.

A preocupação com equipamentos de proteção individual, principalmente na área de pintura, oficina e mecânica, sempre foi outra constante na trajetória da empresa de fretamento e turismo. De acordo com laudos e acompanhamentos téc-

nicos periódicos e pareceres de uma comissão interna de proteção ambiental, a Verdun garantia aos funcionários todo o equipamento de proteção necessário. E a Saens Peña continua firme nesta tarefa. Paiva Doutel resume: “O funcionário e a proteção ambiental continuam sendo focos principais da empresa”.

COMPETIÇÃO AGUERRIDA – Consciência ambiental, segurança e dedicação a clientes e funcionários são o segredo da tradição que a Verdun delegou à Saens Peña. Elas se tornaram condições essenciais para o sucesso empresarial num mercado de fretamento e turismo que, a cada dia, se torna mais competitivo. “A competitividade é muito grande, porque aqui no Rio de Janeiro existem muitas empresas nesta área, tanto de fretamento quanto de turismo”, enfatiza Doutel. Para ela, uma questão importante a ser discutida é a que se refere à legislação que regulamenta o setor, bastante onerosa no tocante à tributação e encargos. “Sempre estivemos e estamos totalmente dentro da regulamentação, mas esta parte de impostos e encargos sociais é um custo muito grande que a gente tem”, analisa.

Ante esse quadro de dificuldades e desafios, o balanço da Verdun em 1998 mostra que ela soube dar conta do recado. Com 67 pontos, cinco à frente da segunda colocada, a companhia obteve quatro notas nove, devido ao seu baixo endividamento geral, sua boa lucratividade e boa rentabilidade da receita e do patrimônio líquido. Conquistou ainda uma importante nota dez em liquidez corrente, o que demonstra sua excelente saúde financeira em 1998. Afinal, a casa precisava estar em ordem para a incorporação que se avizinhava.

O lucro operacional da Verdun foi de R\$ 416

DESEMPENHO DO TRANSPORTE DE FRETAMENTO E TURISMO

INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	-7,66	-10,39	-8,43	1,12	5,08	9,98	17,03
End. Geral (%)	27,20	29,30	35,19	41,69	36,60	30,50	42,07
Liq. Corrente	2,17	2,50	4,16	1,86	1,69	1,80	1,73
Cresc. Vendas (%)	-6,53	-0,84	23,34	4,74	24,47	20,66	-8,39

mil; o segundo mais alto e bem acima da média de R\$ 260 mil, extraída entre as 10 maiores. O lucro líquido também foi bastante alto, alcançando R\$ 913 mil, enquanto a média do setor permaneceu em apenas R\$ 399 mil. Sua ótima liquidez corrente ficou em 5,24. Foi a maior, muito acima da média (1,73). Esses ótimos números devem ser atribuídos principalmente a uma série de contratos de leasing que chegaram ao fim em 98, o que liberou recursos e parte do lucro, antes imobilizado. Segundo a advogada Dou-tel, a renovação e ampliação da frota eram feitas a partir de recursos próprios, mas o leasing também era muito utilizado. “Tínhamos um custo muito grande com esses contratos de leasing. Em 1998, eles se encerraram e isto fez aumentar nossa liquidez e lucratividade”, contabiliza. Além disso, o fim do leasing se refletiu no baixo endividamento geral, de apenas 13%,

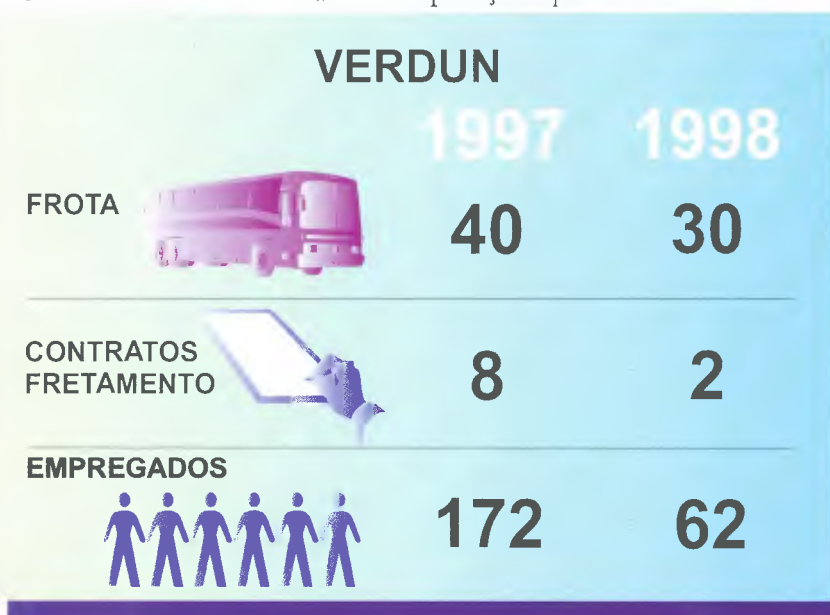
frente a uma média de 42,07%.

Esses bons números garantiram à Verdun os pontos necessários à vitória e compensaram duas notas cinco, em receita operacional líquida e patrimônio líquido, e uma nota três, em crescimento da receita. Estas notas podem ser explicadas pela preparação que envolveu a incorporação. “Desde

1998 havia a pretensão de incorporação. Então a Verdun começou a reduzir sua frota. Com isso, ela teve de abrir mão de alguns contratos de fretamento. Isto ocasionou uma queda nas vendas e no patrimônio”, finaliza Dou-tel.

Seja como for, fica o lega-

do da primeira posição conquistada. A Verdun Turismo S.A. encerrou o ano de 1998 e sua existência jurídica com chave de ouro. À Viação Saens Peña, fica agora a responsabilidade e o compromisso de continuar seguindo o exemplo da predecessora.



As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida		
Empresas	UF	(%)
1 Gracimar Transportes e Turismo Ltda	SP	26,63
2 Verdun Turismo S/A	RJ	18,28
3 Transportadora Triauto Ltda	RJ	11,61
4 Translavras Transportes e Turismo Ltda	MG	8,79
5 Transportes Capellini Ltda	SP	8,28
6 Reitur Turismo Ltda	RJ	4,90
7 Rimatur Turismo Ltda	PR	3,50
8 Transvip Transportes e Turismo Ltda	SP	3,28
9 Alprino - Auto Lotação Princesa do Norte Ltda	MG	2,87
10 Caiçara Ônibus S/A	MG	2,70

As Que Têm Maior Liquidez		
Empresas	UF	
1 Verdun Turismo S/A	RJ	5,24
2 Transvip Transportes e Turismo Ltda	SP	4,58
3 Turismo Três Amigos Ltda	RJ	3,54
4 Transportadora Triauto Ltda	RJ	2,22
5 Transportes Capellini Ltda	SP	1,95
6 Cattani S/A Transportes e Turismo	PR	1,64
7 Vix Locadora e Transportes Ltda	ES	1,28
8 Alprino - Auto Lotação Princesa do Norte Ltda	MG	0,92
9 Translavras Transportes e Turismo Ltda	MG	0,56
10 Caiçara Ônibus S/A	MG	0,56

**SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE.
O 0800 PARA DÚVIDAS, SUGESTÕES E OUTROS DERIVADOS.**



A Petrobras tem, agora, mais um jeito de estar perto de seus clientes. O SAC - Serviço de Atendimento ao Cliente é uma ação do Programa Cliente Petrobras, que oferece uma linha direta para os clientes encaminharem sugestões, opiniões e obterem informações sobre nossos produtos e serviços. O SAC Petrobras é mais uma iniciativa para garantir a satisfação do cliente e tornar ainda mais próximo o nosso relacionamento. SAC Petrobras. A sua linha direta.



PETROBRAS

No topo com equilíbrio

Com um resultado financeiro muito bom e homogêneo, empresa de Santos é a líder em categoria que estréia nas Maiores do Transporte neste ano

Edson Porto

Se fosse um boletim escolar, o desempenho financeiro da empresa Deicmar em 1998 deixaria qualquer pai exigente cheio de orgulho. Nas nove “matérias” analisadas por **Transporte Moderno** – da receita líquida à rentabilidade, passando pelo lucro e pelo aumento do faturamento –, a empresa, originária de Santos, no litoral paulista, conquistou uma nota 10, obte-

resultados de gente grande.

Com uma receita líquida acima de R\$ 51 milhões no ano passado, neste quesito a Deicmar ficou atrás apenas da Armazéns Gerais Columbia, que teve R\$ 90 milhões de receita, e da Usifast Logística Industrial, com R\$ 52 milhões. Mas, embora não seja a maior, a Deicmar conquistou o título de melhor do ano com resultados de fazer inveja. Exemplos? Seu lucro líquido ficou em R\$



Fotos: Eduardo Ruegg

Beatriz Estrada, diretora da Deicmar: desde 1953, evolução dos negócios conduziu empresa para operação logística

ve 9 em cinco quesitos, ganhou 8 em outros dois e teve apenas uma nota 2 para atrapalhar o mais equilibrado desempenho do seu segmento. Ela é a melhor na primeira vez em que uma edição de **As Maiores do Transporte** avalia e premia a categoria de operador logístico. Seu desempenho e o de vários concorrentes são um sinal contundente da mudança por que está passando o setor de transportes no Brasil: as empresas que aqui representam o segmento logístico têm tamanho e

11 milhões, disparado o melhor da categoria – o segundo lugar ficou para a Columbia, com lucro de R\$ 2 milhões. Desempenho que também surpreendeu foi obtido na rentabilidade da receita: os 21,5% da Deicmar só foram batidos pelos 58% da empresa Universal Distribuição, que ficou no décimo lugar da classificação geral. O detalhe é que, no ano passado, a Universal teve uma receita muito menor do que a Deicmar – de R\$ 550 mil. A campeã do segmento se destacou ainda em itens como crescimento da receita (foi a única das quatro primeiras a apresentar desempenho positivo no quesito) e endividamento geral, muito baixo na comparação com a maioria das outras empresas.

ESTRATÉGIA CORRETA – O mais impressionante, porém, é que tudo foi conseguido em um período no qual a economia nacional foi chacoalhada pela crise russa e entrou numa recessão aberta já nos últimos meses do ano. Dessa crise, apontam os números, a Deicmar passou longe. Mas qual o seu segredo? “Esse desempe-

no foi conseguido por uma conjunção grande de fatores”, diz Beatriz Estrada, diretora da empresa. A soma de acertos na estratégia da companhia e na administração interna é um deles. Criada em 1953 como uma empresa de despachos que trabalhava no Porto de Santos, a Deicmar soube mudar ao sabor das transformações dos mercados brasileiro e internacional. O primeiro grande passo aconteceu em meados da década de 70. A associação com uma companhia alemã levou a empresa a ampliar seus horizontes para além dos despachos e caminhar na direção do embarque de produtos e dos transportes. “Isso nos deu um grande impulso na época”, rememora Beatriz. Depois a associação acabou sendo desfeita, no final da década passada, para que, anos mais tarde, uma *joint venture* com outra empresa internacional, a suíça Kühne & Nagel, começasse a definir a trilha a ser seguida: a trilha da logística. “Na verdade, o próprio mercado passou a demandar a nossa mudança”, afirma Joachim Doeding, gerente de Desenvolvimento de Projetos e Negócios da Deicmar. “Por isso, há alguns anos já definimos que somos um operador logístico e toda a nossa estratégia se montou em cima disso”, continua ele.



Doeding, gerente de desenvolvimento de projetos: investimentos de R\$ 30 milhões em 1999 e 2000 em tecnologia e treinamento

A definição clara pela operação logística e a aposta de que esse modelo funcionaria no Brasil

deram resultado. Mas apenas o foco não explica o sucesso, até porque a concorrência no segmento está crescendo exponencialmente e tem sido reforçada pela entrada no país de empresas estrangeiras, que possuem clientes globais e capital de sobra. “Nossos diferenciais estão no tipo de atendimento e produtos que oferecemos, na tradição que temos e no conhecimento do mercado brasileiro”, resume Beatriz. Ela se orgulha de dizer que a companhia não possui pacotes prontos para os problemas da clientela e que está cada vez mais apta a oferecer tecnologia de ponta. “O mais importante é que haja rastreabilidade e informações *on-line*”, diz Doeding. “É isso que estamos fazendo.”

AS MELHORES

	Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1	Deicmar - Despachos Aduaneiros Assessoria	8	9	10	9	8	9	9	2	9	73
2	Usifast Logística Industrial S/A	9	7	8	10	6	6	7	10	8	71
3	Armazéns Gerais Columbia S/A	10	10	9	8	10	4	6	4	7	68
4	Rio Grande Logística S/A	4	5	7	5	4	8	10	1	10	54
5	Carbochloro S/A Inds. Químicas	7	8	4	4	7	3	5	9	6	53
6	Panzan Armazéns Gerais Ltda	2	4	3	2	9	7	8	8	*	43
7	Universal Distribuição e Transporte Ltda	1	2	5	6	3	10	4	6	*	37
8	Hipercon Terminais de Cargas Ltda	5	6	1	7	5	1	3	3	*	31
9	DDF - Logística e Armazéns Gerais Ltda	6	1	6	3	1	5	*	7	*	29
10	CSI Cargo Logística Integral S/A	3	3	2	1	2	2	2	5	*	20

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

As transformações vividas pela Deicmar nos últimos anos são um reflexo direto das mudanças por que estão passando muitas empresas no Brasil. A terceirização, o aumento dos investimentos em pessoal e em soluções que racionalizem tempo e dinheiro garantiram o crescimento do segmento de operadores logísticos no país. No caso da Deicmar, a empresa soube capitalizar essa maré favorável e transformá-la em resultados palpáveis porque nunca se descuidou da sua organização interna. A estrutura é enxuta: são 604 funcionários para atender mais de 400 clientes ativos; os pátios e terminais, como o Terminal Retroportuário de Santos, com 65 mil metros quadrados, são modernos; os controles financeiros são rígidos, e a flexibilidade operacional – voltada para utilizar da melhor forma possível os recursos próprios e de terceiros – é uma palavra de ordem.

TECNOLOGIA DE PONTA

Atualmente, por exemplo, enquanto investe R\$ 18 milhões em um centro de distribuição em Campinas, interior de São Paulo, a empresa está reduzindo o tamanho

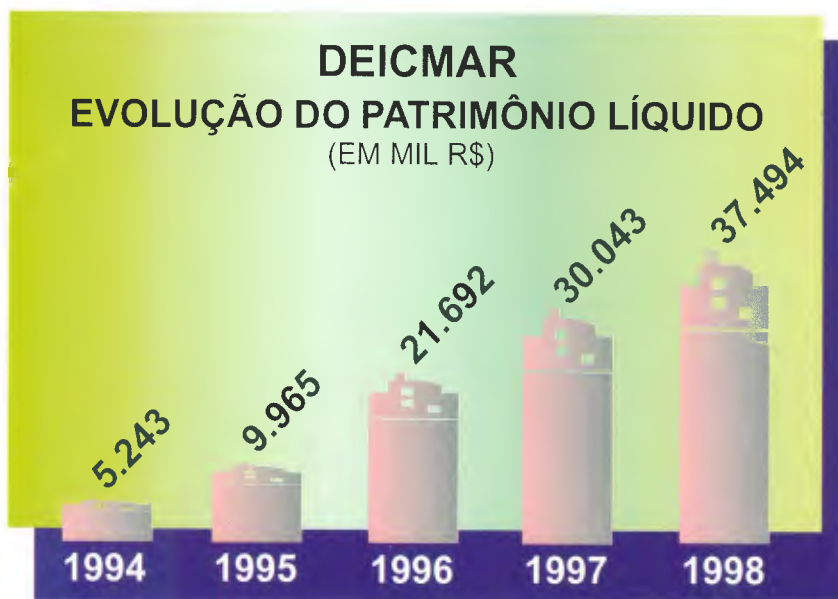
de sua frota de veículos, composta por 35 cavalos e mais de 50 carretas. “Estamos constantemente estudando a melhor forma de realizar os projetos, se com estrutura própria ou com o serviço de terceiros”, afirma o gerente Joachim Doeding. No caso do transporte com caminhões próprios, os executivos da Deicmar chegaram à conclusão, recentemente, de que seria possível passar adiante boa parte do serviço, sem prejuízo na qualidade e com ganho de custo. Já para o projeto do centro de distribuição em Campinas, eles fizeram uma aposta diferente. Estão investindo pesado em tecnologia de ponta e em pessoal especializado para poder fornecer algo que o mercado ainda não tem.

Em meio aos muitos números e resultados positivos, o balanço da Deicmar denuncia apenas um problema: ela obteve uma nota 2 em produtividade do capital. Esse é um indicador importante, porque é o que revela o tamanho dos investimentos que estão sendo feitos. Essa nota pode

sugerir, por exemplo, que parte do bom resultado financeiro da empresa em 1998 deriva justamente de uma baixa taxa de investimento. Um péssimo sinal para o futuro... Poder-se-ia até concluir que a Deicmar, satisfeita com seus resultados positivos, estaria se acomodando – um pecado quase sempre mortal para qualquer empresa. Os executivos da operadora logística garantem que isso não é verdade. Os números, dizem eles, estão fotografando um momento que já passou. Além dos R\$ 18 milhões que estão sendo investidos em Campinas desde o começo deste ano, outros R\$ 12 milhões serão injetados até o final do ano que vem, basicamente em tecnologia e pessoal. “Nós estamos sempre em movimento e agora entramos em uma fase de investimentos pesados para enfrentar a concorrência e as transformações do mercado”, enfatiza a diretora Beatriz Estrada.

Neste ano, está sendo implantado um novo sistema de gerenciamento de todos os recursos da empresa, que vai se desdobrar em módulos de operações, para permitir a me-

lhora não só da gestão interna como ganhos de eficiência nos serviços para os clientes. Com o novo processo de investimentos em andamento, os executivos da Deicmar admitem que, possivelmente, no balanço deste ano a empresa não venha a apresentar resultados financeiros tão favoráveis como os de 1998. Afinal, eles estão investindo alto em um período no qual a economia continua devagar. Mas, com essas iniciativas, eles esperam conquistar novos clientes, inclusive para logística no território nacional, e tornar ainda mais afinados os controles financeiros, até porque consideram que a saúde da empresa nessa área é fundamental para o negócio. “Em um país com juros muito altos como o Brasil, estar bem financeiramente dá liberdade para fazer investimentos na hora em que são necessários”, afirma Doeding. E completa: “Por causa dos novos investimentos, podemos até não estar mais no topo das **Maiores** no ano que vem; mas com certeza estaremos de volta na frente em 2001. Pode anotar.”



Competitividade sustentada

Investimento em novos produtos e ajuste rápido ao mercado garantem o melhor desempenho do setor para a Madal

Ivan Garcia, em Caxias do Sul (RS)

Em meio às enormes dificuldades que a indústria nacional tem enfrentado para se manter competitiva frente à abertura de mercados, o setor de equipamentos de movimentação é uma ilustre exceção. Os fabricantes do setor beneficiam-se com o retorno dos investimentos nos modais ferroviário e portuário e com o enfoque voltado à redução de custos logísticos.

Esse é um resumo que pode ser aplicado à Madal, a vencedora da categoria "equipamentos de movimentação" deste ano. "Desde 1994, a Madal tem crescido uma média de 20% ao ano, no geral. As vendas nesse período aumentaram de US\$ 14 milhões para US\$ 21,5 milhões", sinaliza Walter Dal Zotto Júnior, diretor-presidente. Sediada em Caxias do Sul (RS), a Madal é hoje a principal fabricante nacional de guindastes e empilhadeiras, em aplicações que vão desde a movimentação de pequenos volumes em armazéns e centros de distribuição até atividades pesadas na construção civil, mineração e portos. A empresa também fabrica plataformas graneleiras para o setor agropecuário, além de contar com uma extensa rede de assistência técnica e reposição de peças e acessórios.

Foto: Divulgação



Dal Zotto Jr.: desenvolvimento de produtos para manter liderança de mercado

CAUTELA – Apesar de afirmar que “o mercado foi bom em 1998”, principalmente nas vendas para o setor portuário, Dal Zotto lembra que o desempenho da Madal – nota dez no lucro líquido (R\$ 640 mil), na liquidez corrente (3,41), na rentabilidade da receita (2,83%) e no crescimento da receita operacional líquida (28,38%, atingindo R\$ 22,6 milhões) – só foi possível porque a empresa vem se ajustando constantemente às mudanças do mercado. “O faturamento de 1999 poderá ser

um pouco menor que o de 1998, porque nos adaptamos à situação difícil do país, inclusive enxugando 15% de nosso quadro de funcionários, que só no final deste ano deverá ser reconstituído”, explica. Mas o diretor-presidente confia no aquecimento das vendas. “O mercado está aquecido novamente no segundo semestre. Não deverá ser suficiente para recuperar o que deixamos de faturar, mas deveremos fechar 1999 com um nível de vendas equivalente ao de 1998”, revela.

Segundo Dal Zotto, o endividamento geral (53,37%), um pouco maior que o registrado em 1997 (51,18%), está ligado a outra preocupação da Madal: manter a qualidade e a força de sua marca através da pesquisa e desenvolvimento de produtos

e tecnologia. “Em meados de 1998, iniciamos um projeto financiado pelo Finep (Financiadora de Estudos e Projetos) para melhorias na fábrica e fabricação de protótipos, aliado a um intenso programa de treinamento dos 270 funcionários da empresa”, conta. Com esta estratégia de constante aperfeiçoamento, a Madal espera entrar no próximo século com a mesma força que seu nome tem hoje no mercado, o que lhe garante a liderança frente aos competitivos equipamentos italianos e austríacos.

“Temos convicção de que nossos produtos têm o melhor custo-benefício do mercado”, finaliza o diretor-presidente da Madal.

AS MELHORES										
Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Madal S/A	9	9	10	10	9	10	9	9	10	85
2 Lark S/A Máquinas e Equipamentos	10	10	8	9	10	8	8	8	9	80
3 Leone Equipamentos Automotivos Ltda	8	8	9	8	8	9	10	10	*	70

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Dinheiro seguro

Investimento em treinamento e reciclagem de pessoal garantem qualidade dos serviços para a Prosegur, a melhor empresa brasileira de transporte de valores

Priscila Correa

O aumento no número de roubos de caminhões e seqüestro de cargas e o decorrente aperfeiçoamento para prevenção e combate de tais ocorrências têm colocado em evidência um tipo específico de transporte: o de valores.

Principal empresa nessa atividade, segundo critérios de **As Maiores do Transporte**, a Prosegur Brasil S/A define como carga de valor os títulos de crédito, os documentos, dinheiro e todo e qualquer objeto que possa neste último ser convertido. Além da especificidade da carga, o diferencial de uma transportadora de valores é também encontrado nos serviços prestados, que englobam segurança patrimonial e eletrônica e administração de pagamentos e de caixas bancários automáticos.

Reflexo da retração no mercado de transportes, o lucro líquido atingido pela Prosegur em 1998 chegou aos R\$ 3,464 milhões, aproximadamente

50% abaixo daquele obtido em 1997. O crescimento de 5,6% da receita também apresentou-se inferior aos 8,31% de 1997. A garantia da primeira colocação no ranking deu-se graças a esforços internos e à boa receptividade que o transporte de valores vem adquirindo no mercado de segu-

Foto: Divulgação com tratamento de Victor Padalko



Sem crise: Prosegur oferece serviços de transporte de valores a um mercado com demanda cada vez maior por segurança

rança. Desses esforços, um dos principais é o investimento em treinamento e reciclagem de pessoal. Aplicados aos seus mais de 10.700 funcionários, tais procedimentos garantem alta qualidade dos serviços prestados.

Fundado na Argentina, em 1932, o Grupo Prosegur atua em sete diferentes países da América do Sul, com operação no Brasil desde 1980, em 13 Estados da Federação, incluindo 70 filiais espalhadas pelo país. A empresa possui certificação pelas normas ISO 9001 (nos serviços de Vigilância Patrimonial e Segurança de Base) e ISO 9002 (Transporte de Valores, Tesouraria e Atendimento a Caixas Eletrônicos).

AS MELHORES

Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Prosegur Brasil S/A Transp. Valores e Seg.	10	10	10	10	10	9	9	9	10	87
2 Sudeste Segurança e Transporte de Valores	9	9	9	9	9	10	10	10	*	75

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Dirigido por mim, Guiado pelo Controlsat.

O transporte tem um papel decisivo na preservação da qualidade do produto e da imagem da empresa.

Sendo assim, para proteger seu patrimônio enquanto ele está na estrada, conte com o Controlsat, uma sofisticada ferramenta de logística que fornece informações via satélite sobre o veículo e o estado da carga, 24 horas por dia.

Através do Controlsat você faz um melhor planejamento dos negócios, reduz prazos de entrega, otimiza a produção e a frota, aumenta a produtividade, mantém-se em comunicação constante com o motorista e ainda diminui os custos de transporte.

De peso e dimensões reduzidas, o equipamento é muito fácil de instalar, tanto em veículos próprios quanto terceirizados.

Com abrangência mundial e tecnologia própria, o Sistema Controlsat utiliza softwares capazes de se adaptarem às necessidades específicas de cada cliente. Antes do próximo embarque, procure a proteção do Sistema Controlsat: segurança e logística guiando seu negócio para a melhor direção.

Testado e aprovado pela dupla brasileira Klever Kolberg e André Azevedo, no Rally Paris-Dakar.



UM SERVIÇO
Schahin
www.controlsat.com.br

CONTROLSAT
Tecnologia no controle de frotas.
(11) 5 7 4 . 0 2 1 6

Tática de sobrevivência

Com bons números, Safra Leasing conquista a primeira posição entre as empresas de leasing e mostra que o setor tem fôlego para encarar a crise

Rafael Covre

Duas notas dez, duas notas oito e uma somatória total de 64 pontos fizeram o Safra Leasing S.A. Arrendamento Mercantil registrar o melhor desempenho entre as maiores empresas de leasing do país. As notas oito se devem à receita operacional líquida – que, de R\$ 448 milhões em 1997, cresceu 40,7% e atingiu R\$ 688 milhões em 1998 – e à rentabilidade da receita, que ficou em 12,23%, três pontos percentuais acima da média do setor.

Uma das notas dez foi atribuída ao patrimônio líquido, que passou de R\$ 484 milhões, em 1997, para R\$ 531 milhões em 1998. O outro dez foi conquistado por um lucro líquido de R\$ 104 milhões, muito acima da média de apenas R\$ 15 milhões do setor, e 33,3% mais alto do que o montante atingido pelo próprio Safra Leasing no exercício de 1997 (R\$ 78 milhões).

SETOR RESISTENTE – O desempenho geral do Safra Leasing mostra que a empresa soube acompanhar o crescimento do setor em um ano no qual começavam a soprar os primeiros ventos da tempestade cambial que viria assolar a economia brasileira no início de 1999. Para aqueles que acompanham o mercado de leasing, o começo

deste ano custará a sair da memória. A desvalorização do real em relação ao dólar sacudiu o setor, sobretudo devido à cláusula de variação cambial, presente em muitos dos contratos, que atrelava os pagamentos às flutuações da moeda norte-americana. Risco dobrado de inadimplência, renegociações exaustivas, dúvidas, tudo isto fez com que o pessimismo rondasse o futuro do arrendamento mercantil.

Mas, passado o primeiro semestre de 1999, o setor mostra sinais de recuperação. Afinal, numa economia competitiva, que exige do setor de transporte, principalmente rodoviário, renovação rápida da frota, o leasing ainda é uma opção a ser levada em conta para a obtenção de veículos.

Alguns números demonstram que as empresas de leasing estão claramente aptas a recuperar o terreno perdido. Segundo dados da ABEL (Associação Brasileira das Empresas de Leasing), a participação de veículos e afins nos contratos de arrendamento mercantil subiu de 84%, em 1998, para 88,2% em julho de 1999. Grande parte destes veículos são ônibus, caminhões e utilitários. Este movimento no fechamento de contratos indica que o setor deverá ter um desempenho pelo menos mediano em relação aos últimos dois anos. Em 1997, a média dos crescimentos das receitas, em relação a 1996, ficou em 93%. Em 1998, subiu para 110,83%. Com exceção da liquidez corrente, que caiu de 1,27 para 0,91, e do endividamento geral, que subiu de 65,54% para 78,75% entre 1997 e 1998, todos os outros quesitos nas dez maiores empresas mostram variações positivas. Os números referentes a 1999 ainda estão em aberto. De-

pois do choque do início do ano, todos procuram a prudência quando o assunto é fazer previsões. Mas o fato é que as empresas de leasing, de modo geral, e o Safra Leasing, em particular, já mostraram que possuem o ânimo necessário para a reviravolta. Só resta saber se a caixa de surpresas da economia globalizada não vai aprontar mais uma das suas.

AS MELHORES										
Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Safra Leasing S/A	8	10	10	4	7	8	6	6	5	64
2 Citibank Leasing S/A	5	9	9	9	9	9	3	3	6	62
3 Fiat Leasing S/A	9	6	7	2	2	2	7	7	10	52
4 América do Sul Leasing S/A	4	7	6	5	8	7	4	9	2	52
5 Unibanco Leasing S/A	10	8	8	6	5	4	5	2	3	51
6 Banco BVA S/A	1	2	4	10	6	10	10	1	7	51
7 Ford Leasing S/A	7	5	5	1	1	3	9	4	9	44
8 Sogeral Leasing S/A	2	4	2	7	10	6	2	10	1	44
9 BancoCidade Leasing S/A	3	3	3	8	4	5	8	5	4	43
10 Volkswagen Leasing S/A	6	1	1	3	3	1	1	8	8	32

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

A VOLVO PROTEGE O QUE SEU CAMINHÃO TRANSPORTA DE MAIOR VALOR: VOCÊ.

SEGURANÇA, PARA A VOLVO, É UMA QUESTÃO DE PRINCÍPIOS. SEUS VEÍCULOS SÃO RECONHECIDOS COMO OS MAIS SEGUROS DO MUNDO. E NÃO É PARA MENOS. A VOLVO FOI A PRIMEIRA FABRICANTE DE CAMINHÕES A INTRODUZIR CINTOS DE SEGURANÇA DE TRÊS PONTOS E AIR BAG DE FÁBRICA. ALÉM DISSO, OS CAMINHÕES VOLVO POSSUEM CABINES PROJETADAS COM O CONCEITO CÉLULA DE SOBREVIVÊNCIA, QUE PROTEGEM O MOTORISTA E O PASSAGEIRO, ALÉM DE OFERECER ELEVADO NÍVEL DE CONFORTO E EFICIÊNCIA OPERACIONAL. E PARA DESENVOLVER VEÍCULOS CADA VEZ MAIS SEGUROS, A VOLVO INVESTE MILHÕES DE DÓLARES EM PESQUISA E REALIZA UM GRANDE NÚMERO DE TESTES DE COLISÃO. O RESULTADO DE TODO ESSE TRABALHO É A GARANTIA DA SUA SEGURANÇA NO SEU CAMINHO RUMO AO SUCESSO.

O SEU SUCESSO É O NOSSO COMPROMISSO.

VOLVO

Duas empresas no pódio

Apoiadoras dos modais aéreo e marítimo dividem o título atuando em duas realidades bem diferentes de mercado

Vicente Dianezi, em Brasília (DF)

O ranking das empresas do setor de infra-estrutura de transportes exibiu, no ano passado, um empate. A Infraero (Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária) e a Companhia Docas do Rio de Janeiro (veja quadro "Contra a maré") cravaram exatos 70 pontos cada.

Reflexo da situação de seus setores de atuação, a liquidez corrente é um diferencial entre as duas empresas. A Infraero tinha índice de 1,08 para cada real devido, contra 0,43 da Companhia Docas do Rio de Janeiro. Além disso, a Infraero também apresentou um polpudo crescimento de 14% na receita operacional líquida, alcançando R\$ 882,5 milhões, contra R\$ 773,8 milhões em 1997.

SERVIÇOS E MODERNIZAÇÃO

– "Demos prioridade para as receitas comerciais", informa o brigadeiro Eduardo Bogalho Petengil, presidente da Infraero. A empresa renegociou contratos e ocupou mais áreas ociosas nos aeroportos brasileiros com serviços como restauran-

Contra a maré

Também com 70 pontos, a Companhia Docas do Rio de Janeiro obteve bons números em um setor no qual os desafios para a construção de uma infra-estrutura competitiva de transporte são bem maiores que no aeroviário. A empresa soube compensar as baixas liquidez corrente e produtividade do capital (0,21) e conquistar o primeiro lugar com três notas dez – lucro líquido (R\$ 64 milhões), rentabilidade da receita (28,92%) e rentabilidade do patrimônio líquido (21,88%) –, além de uma nota nove em crescimento da receita (33,26%).

Foto: Divulgação



Eduardo Petengil, presidente da Infraero: sem dívidas

tes, lanchonetes, hospedagem, estacionamento, conveniências, livrarias, postos de abastecimento de veículos e outros estabelecimentos.

De acordo com Petengil, essas foram as principais, mas não as únicas ações para compensar as baixas tarifas aeroportuárias, congeladas desde 1997. Há quatro anos, o quadro de pessoal está estabilizado em 10,2 mil funcionários. Além disso, a empresa investiu em informatização, implantando uma rede corporativa que abrange os 67 aeroportos brasileiros sob sua administração. Nela trafegam quatro mil mensagens por dia, iniciativa que barateou os gastos com telecomunicações.

"Vivemos do que arrecadamos, sem contrair dívidas", afirma o presidente, ao lembrar que, desde 1996, a Infraero vem investindo R\$ 400 milhões ao ano com recursos próprios na

ampliação e automatização de terminais de carga e pátios de aeroportos. "Quase todos os aeroportos estão em obras", garante o presidente da Infraero. Os investimentos, segundo ele, são inadiáveis. O movimento de passageiros registrado pela empresa cresceu de 55 milhões de pessoas, em 1997, para 72 milhões previstos até o final deste ano. E a movimentação de cargas, que foi de 1,26 milhão de t no ano passado, deverá chegar a 1,37 milhão de t no próximo ano.

AS MELHORES

Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 INFRAERO - Emp. Bras. Infra-Estr. Aerop.	10	7	9	8	10	7	8	3	8	70
1 Companhia Docas do Rio de Janeiro	8	8	10	5	6	10	10	4	9	70
3 Concessionária Rodovia Presidente Dutra S/A	7	6	8	6	5	9	9	7	7	64
4 Araguaia-Construtora Brasileira de Rod. S/A	1	3	4	10	8	8	5	9	10	58
5 Concessionária Ecovias dos Imigrantes S/A	3	4	5	9	4	5	6	8	*	44
6 Dersa - Desenvolvimento Rodoviário S/A	9	10	2	3	7	2	4	1	5	43
7 Codesp - Cia. do Estado de São Paulo	6	9	1	4	9	1	3	5	4	42
8 CET - Companhia de Engenharia de Tráfego	5	1	6	7	1	4	*	10	6	40
9 Concess. Sist. Anhangüera-Bandeirantes S/A	4	5	7	1	2	6	7	2	*	34
10 Rodonorte - Conc. de Rodovias Integradas S/A	2	2	3	2	3	3	2	6	*	23

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Gera; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Mais clientes

Em 1998, a Mesquita registrou boa performance em liquidez (4,10), rentabilidade da receita (22,76%) e endividamento geral (10,89%)

Gilberto Penha

A conquista de três notas 10 – em rentabilidade da receita, rentabilidade do patrimônio líquido e endividamento geral –, ajudou bem a Mesquita Containers e Chassis (atual Mesquita Locações Ltda.), de Santos (SP), a conquistar o primeiro lugar no setor locação de veículos comerciais em 1998.

A Mesquita apresentou receita operacional lí-

quida de R\$ 4,9 milhões. O crescimento da receita foi negativo, ficando em -8,94% (o indicador mostra evolução de vendas durante o exercício em relação ao ano anterior).

A Mesquita obteve boa liquidez corrente (4,10) em 1998, atribuindo o resultado à seleção de clientes. Sem informar os números de 1997, a empresa atribui o baixo nível de endividamento em 1998, de 10,89%, à redução de custos.

A rentabilidade do patrimônio líquido (47%) indicou bom resultado em 1998. A boa remuneração do capital deveu-se ao “planejamento orçamentário”.

A rentabilidade da receita (22,76%) evoluiu em relação a 1997. Em 1998, os sócios obtiveram lucro líquido de R\$ 1,1 milhão. A produtividade do capital alcançou 1,84%, sem superar a de 1997.

Sem precisar valores, a empresa admitiu ter investido em veículos e equipamentos em 1998. Sobre a estratégia adotada para atrair novos clientes, a Mesquita destaca a abertura de novos canais, desenvolvimento de novos negócios e outras estratégias ligadas ao transporte multimodal.

AS MELHORES											
Empresa		ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1	Mesquita Containers e Chassis Ltda	9	9	9	9	10	10	10	9	7	82
2	Localiza Rent a Car S/A	10	10	10	10	7	9	9	7	8	80
3	Elba Locadora de Veículos S/A	7	8	8	7	9	8	8	8	10	73
4	Nebrasco S/A Equip. e Máquinas	8	7	7	8	8	7	7	10	9	71

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.



Mesquita Locações Ltda

COM A ML VOCÊ TEM À SUA DISPOSIÇÃO:

- * Chassis Porta-Contêiners 20' e 40'
- * Carretas Carga Seca
- * Pranchas 2, 3 e 4 eixos
- * Baús de Alumínio
- * Furgões Sider 20' e 40'

VOCÊ SÓ TEM VANTAGENS COM A LOCAÇÃO:

- Redução do custo de administração de frota
- Eliminação do custo de manutenção
- Disponibilidade dos equipamentos conforme demanda
- Concentração na atividade principal
- Garantia de serviços especializados

**CONTATE NOSSO DEPARTAMENTO COMERCIAL
TELEFAX: (0XX13) 222-9229**



Em mais de 30 anos de existência só não mudamos o nosso lema: qualidade e eficiência em transportes

Atender os desejos e necessidades do cliente é o nosso compromisso. Para isso, temos uma estrutura informatizada e alto nível de profissionalismo, com cursos constantes de reciclagem e de formação de funcionários administrativos e operacionais. Efetuamos transporte de diversos tipos de mercadorias, principalmente carga seca, para qualquer localidade do Brasil. Possuímos Centros de Distribuição em Valinhos (SP) e em Blumenau (SC), onde disponibilizamos logística de distribuição para nossos clientes.



Matriz: Av. Independência, 2.572
CEP 13277-000 - Vila Pagano - Valinhos - SP
Fone/Fax: (0xx19)869-3566
E-mail: valinhos@questtransportes.com.br
Home Page: www.questtransportes.com.br
Filial: Rua Bahia, 8.719 - CEP 89032-002
Blumenau - SC - Fone/Fax: (0xx47)328-1577
E-mail: blumenau@questtransportes.com.br

Serviço dedicado

A Retimaq alcança pela segunda vez o 1º lugar no segmento, baseada no atendimento in loco

Ivan Garcia

Entroncamento rodoviário estratégico no transporte de cargas do país, a cidade de Ponta Grossa (PR) conta com um competitivo setor de retífica de motores, que encontra mercado tanto nas transportadoras que atuam no Sul do país como na agropecuária da região.

A Retimaq, que faz parte também da rede de concessionários Volkswagen para caminhões, é o representante mais ilustre da região, ao conquistar o prêmio de melhor retífica de motores pela segunda vez (a primeira

aconteceu na edição de 1997). “A concorrência é muito pesada nesse setor, por isso a única forma de ter sucesso é com muito trabalho e dedicação”, pondera Leonides Degraf, sócio-diretor. No balanço do ano passado, a Retimaq obteve a nota máxima no lucro líquido, que atingiu R\$ 365 mil, e no índice de produtividade do capital, com 1,49.

A receita operacional líquida, indicador que possui relação mais direta com o movimento de vendas, cresceu 10,15% em relação a 1997 e chegou aos R\$ 5,97 milhões, o segundo melhor desempenho do setor. “Investimos no atendimento ao cliente, com uma frota de seis veículos, que angariam serviços *in loco*, nos 30 municípios da região”, conclui Degraf.

AS MELHORES										
Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Retimaq - Retífica de Máquinas Ltda.	10	9	10	7	8	8	8	10	8	78
2 Retífica Conquista Ltda.	7	6	5	8	7	7	7	8	*	55
3 Lambertucci Retífica Vale do Aço Ltda.	5	5	9	2	4	10	10	4	6	55
4 Lambertucci Retífica Ltda.	9	10	8	1	6	6	6	3	5	54
5 Retífica Winston Ltda.	8	7	6	9	9	5	5	5	*	54
6 Lambertucci Retífica Montes Claros Ltda.	4	3	7	3	2	9	9	7	7	51
7 Thomeu Retífica de Motores Ltda.	3	8	1	10	10	2	4	2	4	44
8 Retificadora Colatinense Ltda.	6	4	2	4	5	3	2	9	*	35
9 Lambertucci Retífica Centro Oeste Ltda.	2	1	4	6	1	4	1	6	10	35
10 Retífica Motorbom Ltda.	1	2	3	5	3	1	3	1	9	28

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Investir para conquistar

Inovação tecnológica, modernização e racionalização fizeram da Renovadora de Pneus Hoff a melhor

Rafael Covre

Três notas dez, duas notas nove e 69 pontos conquistados pela preocupação com tecnologia e qualidade do serviço deram à Renovadora de Pneus Hoff, de Portão, Grande Porto Alegre (RS), o primeiro lugar em recauchutagem de pneus.

A receita operacional líquida de R\$ 9,9 milhões garantiu o primeiro dez. O segundo veio do patrimônio líquido de R\$ 3,3 milhões. Para Delmar Hoff, administrador geral, isso ocorreu porque, nos últimos vinte anos, nenhuma distribuição de lucro foi realizada. “Redirecionamos o lucro para a ampliação e modernização da empresa”, esclarece. Um lucro líquido de R\$ 189 mil levou o terceiro dez.

As notas nove vieram com a liquidez corrente (3,44) e endividamento geral (22,73%). “Temos uma política de não-endividamento. Usamos recursos próprios para alavancar negócios”, resume o empresário.

AS MELHORES										
Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Renovadora de Pneus Hoff Ltda.	10	10	10	9	9	7	6	8	*	69
2 Auto Lins S/A Recauchutagem	7	9	9	10	10	9	7	6	1	68
3 Irmãos Steffen & Cia. Ltda.	9	8	7	8	6	5	8	9	*	60
4 Jaguar Pneus Ltda.	6	6	8	5	8	10	9	4	*	56
5 Recauchutagem de Pneus Renovar Ltda.	5	4	6	7	5	8	10	10	*	55
6 Centro Sul Pneus Ltda.	8	7	4	6	4	4	4	7	*	44
7 Renosul Renovadora de Pneus Ltda.	4	5	5	4	7	6	5	5	*	41

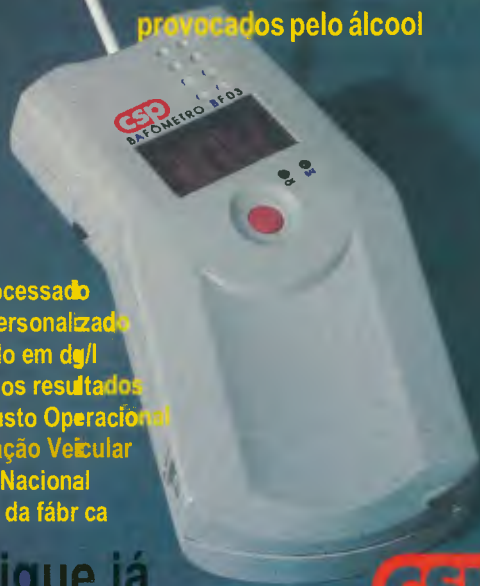
ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

BF 03

Bafômetro Eletrônico

Sua frota não pode parar.
Previna-se das multas e acidentes
provocados pelo álcool

- Microprocessado
- Laudo Personalizado
- Resultado em dg/l
- Imprime os resultados
- Baixo Custo Operacional
- Alimentação Veicular
- Produto Nacional
- Garantia da fábrica



Ligue já
(048) 334-8400



marksell

TECNOLOGIA QUE ELEVA

**PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS DE CARGA
VEICULARES ELETRO-HIDRAULICAS**



MKS Equipamentos Hidráulicos Ltda.

Rua João Dias Ribeiro, 409 - Pólo Industrial de Jandira - Itapevi
06610-010 - Itapevi - SP - Brasil - E-mail: marksel@ibm.net
Fones (0xx11) 427-5455 / 7929-3690 - Fax: (0xx11) 427-5198

HUBODÔMETRO

STEMCO O ORIGINAL

CONTROLADOR DE QUILOMETRAGEM PARA SEMI-REBOQUES



- 1 modelo para cada medida de pneu
- Inquebrável
- Líder mundial
- Indispensável para semi-reboques
- Presente nas maiores frotas do País
- Display em km

**GARANTIDO POR 1.000.000 DE QUILOMETROS
EQUIPE JÁ SUA FROTA!**

MERCORP DISTRIBUIDORA E COMERCIAL LTDA.

Tel: (11) 829 1071 / Fax: (11) 829 2039

www.mercorp.com.br

stemco@mercorp.com.br



**DESMONTADORAS
PARA PNEUS DE CAMINHÕES**

**Entrega rápida
Em até
10 pagamentos**

DPH-700, para pneus com câmara até 24", sobre rodas, facilita a locomoção e não requer vala especial.



G-96, para pneus sem câmara ou com câmara até 26", com opcional para maior proteção às rodas de alumínio.



**CONHEÇA TAMBÉM NOSSA
LINHA AUTOMOTIVA**

**G-118, BALANCEADORA
para rodas de
caminhões até aro 26".**



Equipamentos Emeb do Brasil Ltda.

Av. Barata Ribeiro, 345, Itu - SP

Tel.: (011) 7824-1921 - Fax (011) 7823-0014
emeb@zaz.com.br

Com leveza e flexibilidade

A gigante CBA enfrenta os altos e baixos do setor de transportes com agilidade para identificar os segmentos mais favoráveis ao uso do alumínio

Ivan Garcia

Além de conseguir a primeira colocação como melhor empresa do segmento de matéria-prima, insumos, peças e componentes de **As Melhores do Transporte** deste ano, a CBA (Companhia Brasileira de Alumínio) conquistou também o melhor desempenho entre as melhores do setor industrial. Aliando preços competitivos ao desenvolvimento crescente de projetos dedicados às aplicações no transporte, a CBA obteve, na categoria “A melhor entre as melhores da indústria”, duas notas dez, no patrimônio líquido e na liquidez corrente, conquistando um total de 60 pontos.

Para Luís Carlos Loureiro Filho, gerente-geral de vendas, o maior trunfo da CBA na competição com pesos-pesados da produção mundial de alumínio – com reflexos diretos no equilíbrio financeiro da companhia – é o fato de a empresa trabalhar completamente integrada. “Controlamos desde a extração da bauxita (matéria-prima) até a transformação final do alumínio, com locais mui-

to próximos entre si, o que permite custos menores. Temos também doze usinas hidrelétricas próprias, que garantem 50% da energia necessária para a nossa produção. É um índice de autogeração acima da média mundial”, descreve.

SUCESSO E OCASO – Na avaliação de outro executivo da empresa, Luigi Lombardi, gerente de vendas para o segmento de transportes, o excelente desempenho da CBA em 1998 no setor veio principalmente do fornecimento para as encarroçadoras de ônibus. “A CBA sempre teve um domínio marcante neste segmento. No ano passado, as vendas para esses fabricantes foram, sem dúvida, nosso carro-chefe nos transportes”, afirma.

Apesar da comemoração, a CBA já sabe que os bons resultados nas vendas às encarroçadoras não irão se repetir em 1999. Como se não bastasse a profunda crise que derrubou as vendas de ônibus para quase a metade de 1998, o perfil do setor passou por mudanças sucessivamente desfavoráveis à utilização do alumínio, que possui preço superior ao do aço. “As encarroçadoras de ônibus são muito sensíveis em termos da importância da matéria-prima no custo do produto final”, lamenta Loureiro. O quase abandono do alumínio no setor começou, segundo o gerente-geral de vendas, em meados de 1998, quando a Buzscar, de Joinville (SC), deixou de fabricar estruturas de alumínio para ônibus urbanos. Recentemente, a Ciferal, do Rio de Janeiro (RJ), passou a ser controlada em 50% pela Marcopolo, de Caxias do Sul (RS), que tradicionalmente não utiliza o alumínio. E a CAIO, de São Paulo (SP), continua trabalhando com estruturas de alumínio, mas está em concordata, o que afeta diretamente o volume de produção. “Em relação a 1998, 1999 vai apresentar uma queda em torno de 30%, 35%”, informa o gerente-geral de vendas.

É difícil imaginar um quadro mais desfavorável no setor de encarroçadoras, mas Loureiro acredita que a reação das empresas de ônibus contra o



Foto: Eduardo Rieger

Loureiro: CBA consegue competitividade com controle de toda a cadeia de produção do alumínio e alto índice de geração própria de energia elétrica



Lombardi: fornecimento para fabricantes de implementos e montadoras deverá compensar queda de vendas a encarregadoras de ônibus

transporte clandestino nas grandes cidades poderá reanimar o mercado a partir do final de 1999. "O setor está trabalhando muito para recuperar passageiros por meio da qualidade no serviço, o que inclui ar-condicionado, piso baixo e outras aplicações em que o alumínio tem seu espaço. E não ainda a idéia de se utilizar mais microônibus nas cidades", afirma.

NOVOS MERCADOS – Com a queda do fornecimento para as encarregadoras, Luigi Lombardi identifica outro segmento que tem crescido em

importância para a CBA. "Continuando a atual evolução, o setor de fabricantes de implementos rodoviários poderá, em breve, ser nosso novo carro-chefe de vendas", revela. Para o executivo, o alumínio ainda tem muito espaço para crescer neste setor no Brasil. "A Europa e os EUA consomem muito alumínio nos implementos. No Brasil, falta apenas um desenvolvimento maior em *know-how* de uso desta matéria-prima", explica o gerente de vendas.

Loureiro adiciona outro segmento promissor, o de autopeças. Para o executivo, as mudanças cambiais do início do ano vêm permitindo uma recuperação das empresas instaladas no

país. "Além disso, as montadoras de veículos têm priorizado o desenvolvimento de veículos cada vez mais leves. Hoje, um automóvel nacional utiliza cerca de 100 Kg de alumínio em peças e componentes. Daqui há algum tempo, deveremos chegar a 200 Kg, pelo menos", garante. O interesse pelo alumínio, segundo Lombardi, também tem surgido entre as montadoras de caminhões. "Já estamos realizando estudos para o desenvolvimento de novas cabines e para um novo chassi", revela o executivo da CBA.

A MELHOR ENTRE AS MELHORES

Clas.	Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1	CBA - Cia. Brasileira de Alumínio S/A	7	10	8	10	9	10	3	1	2	60
2	Embraer -Empresa Brasileira de Aeronáutica	9	8	10	2	1	8	9	2	9	58
3	Marcopolo S/A	6	6	6	7	7	7	7	5	5	56
4	Pirelli Pneus S/A	8	7	9	1	3	9	10	6	3	56
5	Bematech Ind. e Com. Equip. Eletrônicos S/A	2	2	3	8	6	6	8	10	10	55
6	Gevisa S/A	4	4	5	6	8	3	4	8	6	48
7	Mercedes-Benz do Brasil S/A	10	9	7	5	2	2	5	4	4	48
8	Madal S/A	3	3	2	9	4	4	6	9	7	47
9	Transnave Estaleiro de Reparos e Constr. Naval	1	1	1	4	10	5	1	3	3	34
10	Randon S/A Implementos e Sist. Automotivos	5	5	4	3	5	1	2	7	1	33

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Solidez contra a crise

A Randon preparou-se com competência em 1998 para poder atravessar as dificuldades previstas para 1999 sem abrir mão de lançamentos de produtos e parcerias com investidores

Ivan Garcia, em Caxias do Sul (RS)

Quando uma empresa líder em seu segmento de atuação adota uma determinada política em relação aos projetos de expansão, produção e vendas, é recomendável que o resto do mercado analise atentamente os seus passos. O conselho é ainda mais válido, se essa política sinalizar um compasso de espera, uma preparação para eventuais tempestades no horizonte econômico do país.

No setor de implementos para o transporte, quem seguiu essa norma do bom senso empresarial em 1998 conseguiu manter-se em pé e com saúde financeira no atribulado primeiro semestre de 1999. O exemplo, neste caso, veio da Randon Implementos e Sistemas Automotivos, que mais uma vez levou o prêmio de **As Maiores do Transporte** de melhor empresa do setor, pelos resultados de seu balanço do ano passado. A tradicional empresa de Caxias do Sul (RS), que comemora este ano 50 anos de vida, totalizou 66 pontos, bem à frente da segunda colocada, a Valtra do Brasil, de Mogi das Cruzes (SP), que obteve 58 pontos.

VACAS MAGRAS – Apesar de registrar o melhor desempenho entre as maiores empresas do setor de implementos em 1998, a Randon sabe



Raul Anselmo Randon: leitura acertada do cenário econômico em 1998 está evitando perdas maiores em 1999

que o maior motivo de comemoração não se traduz em números de balanço. Afinal, a receita operacional líquida, uma das notas dez da empresa, registrou na verdade um declínio de 4,12% em relação a 1997. Em 1998, a empresa caxiense viu despencar também o outro quesito no qual levou a nota máxima do setor, o lucro líquido, de R\$ 15 milhões para R\$ 4,4 milhões.

O fato de a Randon ter obtido notas máximas com esses números revela o quão delicada é a situação atual do setor de implementos para o transporte no país. Nesse cenário, o mérito da empresa foi o de detectar com competência a crise que se avizinhava e adotar uma acertada estratégia de sobrevivência. “A economia dava sinais claros de que estava desaquecendo e que o ano de 1999 seria muito difícil. Por isso, 1998 foi um

período de redução de custos e de mudanças na estrutura da Randon”, resume o presidente, Raul Anselmo Randon.

Essa postura preventiva é claramente perceptível na visão de conjunto de outros números do balanço. Apesar das quedas em receita operacional líquida e lucro líquido, a Randon Implementos e Sistemas Automotivos aumentou seu patrimônio líquido de R\$ 101,5 milhões para R\$ 105,1 milhões; a liquidez corrente saltou de 1,32 para 1,47;

AS MELHORES

Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Randon S/A Implementos e Sist. Automotivos	10	9	10	7	7	8	6	4	5	66
2 Valtra do Brasil S/A	9	10	1	10	9	2	2	5	10	58
3 Tres Eixos Ind. de Equip. de Transportes Ltda.	1	2	8	8	5	9	10	10	*	53
4 Indústrias Facchini Ltda.	6	7	7	6	6	4	3	7	7	53
5 A. Guerra S/A Implementos Rodoviários	8	6	6	5	4	3	4	9	8	53
6 Randon Sistemas de Aquisição S/C Ltda.	3	5	9	2	10	10	9	3	*	51
7 Recrusul S/A	7	8	2	9	8	1	1	2	9	47
8 Mecânica Silpa Ltda.	4	3	4	3	2	6	7	8	6	43
9 Facchini Implementos Rodoviários Ltda.	5	4	5	4	3	5	5	6	4	41
10 Indústria Mecânica Corso Ltda.	2	1	3	1	1	7	8	1	*	24

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

e o endividamento geral, talvez o quesito que inspira mais cuidados em um momento de retração de mercado, manteve-se estável (49,51%), variando apenas -0,14%. Em outras palavras, a empresa reforçou sua posição patrimonial e preservou a capacidade de investimento, antídotos suficientemente eficazes para o quadro recessivo que se anunciava no horizonte econômico do país.

O ano de 1999 chegou, trazendo em suas primeiras semanas a crise cambial, e Raul Randon ficou satisfeito com a resistência demonstrada pela empresa frente às turbulências. O relatório do segundo semestre de 1999 acusava, até julho, lucro líquido negativo de R\$ 11,4 milhões. O patrimônio líquido caiu para R\$ 94,7 milhões, representando um retorno aos patamares de 1996. Contratemos já esperados e plenamente cobertos pelo saneamento financeiro realizado em 1998, segundo Raul Randon. “Apesar desses números, continuamos com os ajustes na empresa, estamos em negociação com alguns investidores para reduzir o endividamento e não paramos o desenvolvimento de produtos, como a recém-lançada carroceria Modelo 2000”, completa o empresário.

DESEMPENHO DO SETOR DE CARROÇERIAS E IMPLEMENTOS P/ CAMINHÕES							
INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	10,79	2,14	7,37	5,80	7,07	8,98	4,62
End. Geral (%)	34,39	40,04	30,22	44,80	47,33	45,61	45,04
Liq. Corrente	1,05	1,64	1,93	1,57	2,36	1,99	2,70
Cresc. Receita (%)	5,04	18,06	20,98	-3,24	4,54	20,77	1,23

VENCENDO DESAFIOS – Fundador, em 1949, junto com seu irmão, Hercílio Randon, de um dos mais importantes conglomerados de empresas nacionais da atualidade, Raul Randon é dono de um vasto e incontestável histórico de vitórias sobre meio século de altos e baixos da economia brasileira.



“Aprendemos nossa maior lição entre 1982 e 1984, quando a empresa entrou em concordata. Dessa experiência amarga, partimos para o aperfeiçoamento radical de nossos sistemas de produção e administração, além de criar um relacionamento muito próximo com os fornecedores”, lembra.

“A Randon ressurgiu ainda mais forte e foi aí que se tornou a empresa internacional que é hoje”, completa. Baseado nesse currículo, Raul Randon demonstra estar seguro em relação à recuperação do setor de implementos já em 1999. “O mercado já está recuperado neste segundo semestre”, conclui, otimista.

As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida		
	Empresa	UF (%)
1	Comper Equipamentos Rodoviários Ltda	ES 15,51
2	Randon Sistemas de Aquisição S/C Ltda	RS 10,48
3	Mecânica Industrial Sbdado Ltda	RS 10,28
4	Gascon Equipamentos Industriais Ltda	SP 9,49
5	Lamf Química Metalúrgica Ltda	SP 7,17
6	Tres Eixos Ind. de Equip. de Transportes Ltda	RS 4,44
7	Librelato Implementos Agrícolas Rodoviários	SC 3,82
8	Mambrini Equipamentos Rodoviários Ltda	RJ 2,18
9	Kabi Indústria e Comércio S/A	RJ 2,11
10	Vital Implementos Rodoviários Ltda	SP 1,85

As Que Têm Maior Liquidez		
	Empresa	UF
1	Comper Equipamentos Rodoviários Ltda	ES 9,60
2	Lamf Química Metalúrgica Ltda	SP 9,09
3	Kabi Indústria e Comércio S/A	RJ 5,54
4	Kabi Indústria e Comércio S/A	RJ 5,54
5	Vital Implementos Rodoviários Ltda	SP 4,13
6	Mecânica Industrial Sbdado Ltda	RS 3,61
7	Mambrini Equipamentos Rodoviários Ltda	RJ 2,77
8	Carrocerias Linshalm Ltda	SC 2,70
9	Librelato Implementos Agrícolas Rodoviários	SC 2,56
10	Valtra do Brasil S/A	SP 2,29

Nova vitória de uma antiga estratégia

Atenta à competitividade, a Pirelli reduziu custos, aumentou exportações e se destacou em 1998 entre os fabricantes de pneus

Rafael Covre



o ano de 1998 não foi fácil para a indústria de pneus. A crise asiática, a moratória russa e a elevação das taxas de juros abalaram o crescimento do setor e reduziram em 4% seu mercado no Brasil. Além disso, a competitividade acirrou-se devido à presença dos produtos importados.

Frente a este quadro, a Pirelli deu continuidade a uma estratégia que, há muito, vem se mostrando vitoriosa. Calcada na redução de custos, segmentação e aprimoramento da linha de produtos, proximidade com o cliente final e atenção às mudanças nacionais e internacionais, a empresa garantiu novamente o destaque no setor de fabricantes de pneus e um dos melhores desempenhos entre as indústrias analisadas.

A Pirelli aumentou em 10% suas exportações, contornando uma queda de 4% nas vendas para o mercado interno, o que se refletiu em um crescimento da receita de 1,13%, mesmo diante das condições desfavoráveis de 1998. "As exportações são a via de escape para obter resultados e compensar a redução do mercado interno", afirma José Carlos A. de Oliveira, diretor da unidade de negócios Caminhão na América Latina.

Outros números também confirmam que a Pirelli

Foto: Paulo Igarashi



Oliveira: sensibilidade às mudanças e redução de custos foram a essência do sucesso da Pirelli em 1998

soube enfrentar suas dificuldades. De 1997 a 1998, com exceção da liquidez corrente, que caiu de 0,96 para 0,74, e do endividamento geral, que subiu alguns pontos percentuais (de 52,35% para 56,64%), todos os outros indicadores mostraram mudanças positivas. A receita operacional líquida cresceu de R\$ 735 milhões para R\$ 744 milhões.

O patrimônio líquido aumentou 24%, passando de R\$ 95 milhões para R\$ 118 milhões no mesmo período. O lucro líquido saltou de R\$ 78 milhões para R\$ 102 milhões, um crescimento de cerca de 30%. A rentabilidade da receita, que cresceu pouco de 1996 para 1997 (de 10,16% para 10,62%), atingiu 13,73% em 1998. A rentabilidade do patrimônio líquido cresceu mais de sete pontos percentuais (de 26,71% para 33,94%).

DÓLAR FAVORÁVEL – O ano de 1999 trouxe mudanças, e a Pirelli soube aproveitá-las.

Para Oliveira, "quando o dólar se supervalorizou, o produto importado encontrou mais dificuldades, e a Pirelli ocupou esse espaço. Nossas vendas estão indo bem melhor do que no ano passado".

Entretanto, outras novidades não têm sido tão animadoras. Além da competição, que cresceu em 99 e deve aumentar ainda mais em 2000, a alta do preço do petróleo tem sido preocupante. "Houve um aumento violento no custo de matérias-primas. Algumas aumentaram mais de 100%", lamenta o diretor. Mas as respostas a esses obstáculos já estão sendo dadas. "Estamos atentos em reduzir custos. Porque, com uma inflação de 8%, você não consegue repassar custos de 40% ou

50%. O resultado vem de uma atenção com toda a cadeia de custos e a eficiência industrial", conclui.

A MELHOR											
	Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1	Pirelli Pneus S/A	10	10	10	10	10	10	10	10	10	90

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

O MAIS IMPORTANTE TRABALHO DO EXPRESSO
 NÃO É TRANSPORTAR CARGAS. É TIRAR ESSE PESO
 DOS SEUS OMBROS.



**interactive
 SOLUTIONS**

RIO
 SÃO PAULO
 ESPÍRITO SANTO
 PARANÁ
 SANTA CATARINA
 RIO GRANDE DO SUL

Quando o Expresso Jundiáí coloca sua experiência a serviço de uma empresa, ele faz mais do que transportar cargas. O Expresso disponibiliza a mais alta tecnologia em transportes através do programa **Interactive Solutions**, uma importante ferramenta logística que oferece mais segurança e eficiência na integração da cadeia produtiva: frota constantemente renovada, modernas filiais, acesso On-Line e Real-Time a informações, treinamento profissional, código de barras, EDI, rastreamento por satélite, rádio e pagers. O objetivo é reduzir o tempo – da coleta à distribuição de mercadorias –, transformando essa integração em vantagem competitiva para a sua empresa. E alívio para você. Ainda quer um conselho? Tire o peso da distribuição dos seus ombros: chame o Expresso! Você vai se sentir bem mais leve.

Matriz
 Av. Antonio Frederico Ozanan, 6200
 CEP 13214-000 - Jundiáí - SP

idéias em movimento

EXPRESSO JUNDIAÍ



Um ano memorável nas exportações

A Marcopolo é novamente a melhor encarroçadora de ônibus. Os principais fatores do sucesso em 1998 foram o crescimento de 44,3% nas vendas para o exterior e o lançamento do minibus Volare

Ivan Garcia, em Caxias do Sul (RS)



er premiada como a melhor encarroçadora de ônibus do país poderia ser lugar-comum para a Marcopolo S/A, de Caxias do Sul (RS), que já recebeu em seus 50 anos de história uma constelação de prêmios pelo seu desempenho. Desta vez, porém, o que poderia ser rotina é motivo de comemoração especial. Afinal, a paradeira generalizada nas vendas de ônibus, que já começava a se abater sobre o mercado em 1998, redirecionou diversas prioridades na empresa, o que poderia colocar em risco o desempenho nos quesitos avaliados por **As Maiores do Transporte**.

Na somatória geral, porém, a Marcopolo repe-

tiu os 81 pontos e o primeiro lugar do ano passado. Apesar de conquistar apenas duas notas dez, na receita operacional líquida (R\$ 380,7 milhões, 25,22% maior que em 1997) e no patrimônio líquido (R\$ 196,7 milhões), a empresa exibiu um bom desempenho em todos os nove quesitos, com mais cinco notas nove e duas notas oito (*veja quadro das melhores do setor*). A Busscar, de Joinville (SC), sua maior concorrente e segunda colocada no ranking, obteve três notas dez (lucro líquido, rentabilidade da receita e rentabilidade do patrimônio líquido), mas, no geral, obteve 77 pontos.

AGILIDADE E FLEXIBILIDADE – O aumento de 44,3% nas exportações foi fundamental para que a encarroçadora gaúcha conseguisse estabelecer a melhor marca do setor em 1998. A receita com exportações cresceu de US\$ 79 milhões em 1997 para US\$ 114 milhões em 1998, valor equivalente a quase 30% de toda a receita



Diretoria corporativa da Marcopolo (a partir da esq.): Raul Tessari, José A. F. Martins, Paulo Bellini e Valter Gomes Pinto

operacional líquida no período. Para Paulo Bellini, presidente da encarroçadora, o alto nível tecnológico dos processos da Marcopolo tem sido fundamental para garantir à empresa a ocupação rápida de espaços no mercado mundial. “Conseguimos um diferencial em relação a quase todas as encarroçadoras do mundo na agilidade e flexibilidade de nossa linha de produção”, afirma. “O ano de 1998 foi o nosso melhor desempenho em exporta-

AS MELHORES

Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Marcopolo S/A	10	10	9	9	8	9	9	8	9	81
2 Busscar Ônibus S.A.	9	9	10	7	9	10	10	6	7	77
3 Comil Carrocerias e Ônibus Ltda	7	8	8	8	7	7	8	9	10	72
4 Cia. Manufatureira Auxiliar S/A	6	6	7	10	10	8	7	7	6	67
5 Ciferal Comércio Ind. e Participações S/A	8	7	6	6	6	6	6	10	8	63

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

mos um diferencial em relação a quase todas as encarroçadoras do mundo na agilidade e flexibilidade de nossa linha de produção”, afirma. “O ano de 1998 foi o nosso melhor desempenho em exporta-

ções para a Argentina e Venezuela”, completa Carlos Zignani, diretor-geral.

Com a crise cambial no início de 1999, a Marcopolo decidiu intensificar ainda mais as exportações.

“A orientação passou a ser a de não perder negócios e buscar novos nichos de mercado”, revela Raul Tessari, diretor corporativo. Mas Tessari faz questão de ressaltar que a mudança cambial representou, na verdade, apenas uma oportunidade para colocar em prática um plano estratégico de longo prazo, e não um crescimento significativo e imediato nas vendas.

“Os efeitos da desvalorização do real ainda não serão sentidos no balanço de 1999 porque a crise se alastrou para os países vizinhos, principalmente Argentina, Chile, Venezuela e Equador, que são mercados importantes para nós”, explica.

“A vantagem cambial não se traduz necessariamente em vantagem comercial”, ressalta Tessari.

MINIBUS E CIFERAL – Outro fator que influenciou no crescimento da receita em 1998, segundo o diretor corporativo, foi o lançamento do minibus Volare, em junho de 1998. “É um veículo que a Marcopolo produz integralmente, incluindo o chassi, e que teve uma boa aceitação no mercado”, garante. No ano passado, a empresa vendeu cerca de 300 unidades do minibus. Para a direção da Marcopolo, o Volare foi lançado no

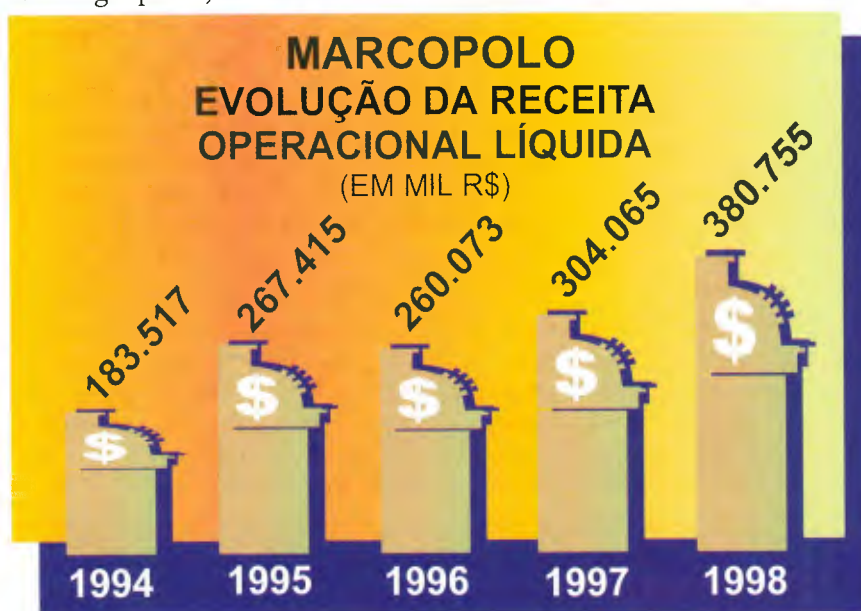
DESEMPENHO DO SETOR DE CARROCERIAS PARA ÔNIBUS							
INDICADOR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Rent. Patr. Liq. (%)	8,28	3,06	2,04	8,62	6,95	-2,21	-1,76
End. Geral (%)	39,87	27,40	32,32	32,47	33,25	39,06	35,94
Liq. Corrente	1,67	1,47	2,05	1,43	2,09	3,05	4,20
Cresc. Receita (%)	27,74	14,92	9,81	17,07	4,64	7,47	8,99

momento certo, quando já começava a se esboçar mais concretamente a adoção de veículos diferenciados no transporte coletivo dos grandes centros urbanos, principalmente São Paulo e Rio de Janeiro. Tessari deixa claro o papel da Marcopolo nesse processo. “Os mini e microônibus são muito mais confortáveis do que qualquer

van. A Marcopolo está fazendo lobby para que as legislações realmente sejam reformuladas nessas cidades”, revela.

Para 1999, apesar dos números expressivos nas vendas do Volare e nas exportações, a Marcopolo trabalha com uma expectativa de redução no faturamento. “A

receita deverá atingir cerca de R\$ 350 milhões”, adianta Tessari. Nesse quadro, o fornecimento de componentes para os modelos da fábrica da Ciferal, no Rio de Janeiro (RJ), deverá compensar, pelo menos em parte, a queda na receita. A indústria carioca, em que a Marcopolo detém 50% das ações, já está iniciando a fabricação de seus modelos urbanos, adaptados ao conceito Marcopolo. “A exportação de conjuntos para o México, onde estamos construindo uma nova fábrica, também será importante”, completa Raul Tessari.



As Melhores em Rentabilidade Sobre a Receita Líquida		
Empresa	UF	(%)
1 Busscar Ônibus S.A.	SC	18,53
2 Marcopolo S/A	RS	7,91
3 Cia. Manufatureira Auxiliar S/A	SP	2,06
4 Comil Carrocerias e Ônibus Ltda	RS	0,90
5 Ciferal Comércio Ind. e Participações S/A	RJ	-9,35
6 Irizar - Caio Ônibus S/A	SP	-80,09

As Que Têm Maior Liquidez		
Empresa	UF	
1 Cia. Manufatureira Auxiliar S/A	SP	16,04
2 Irizar - Caio Ônibus S/A	SP	2,61
3 Marcopolo S/A	RS	2,16
4 Comil Carrocerias e Ônibus Ltda	RS	1,66
5 Busscar Ônibus S.A.	SC	1,64
6 Ciferal Comércio Ind. e Participações S/A	RJ	1,07

A estrela brilha um pouco menos

A MBB mantém o topo, mas vê o lucro líquido na descendente, o aumento significativo do endividamento geral e a ameaça da perda de mercado

Oswaldo Amaral

Em 1998, a Mercedes-Benz teve o melhor desempenho entre as montadoras avaliadas em **As Melhores**. Sua receita operacional líquida foi de R\$ 2,8 bilhões, o que representa um crescimento de 6% em relação ao ano anterior. Embora o lucro líquido da empresa tenha caído de R\$ 122,4 milhões em 97 para R\$ 60,7 milhões em 98 e o endividamento geral aumentado de 59,5% para 68,6% no mesmo período, a Mercedes considerou o resultado operacional da empresa muito bom. “Em uma conjuntura desfavorável, conseguimos manter nosso mercado e obter uma receita positiva, o que reflete o acerto de nossa política empresarial”, afirma André Senador, Gerente de Comunicação Corporativa.

No ano passado, dando continuidade à renovação de sua linha de produtos, a Mercedes lançou nove modelos de caminhões para os segmentos de leves e extrapesados, com uma nova geração de motores eletrônicos. Para garantir o desenvolvimento tecnológico e acompanhar a competitividade do mercado, a Mercedes investiu pesado em 1998. “Somente nas plantas de São Bernardo do Campo e Campinas (SP), estes investimos somaram mais de US\$ 110 milhões”, diz Senador.

Em 1998, a grande estrela da Mercedes foi o caminhão semi-pesado L-1620. Versátil, confortável e seguro, este modelo pode ser utilizado em vários segmentos, abrangendo desde o setor de hortifrutigranjeiros até o transporte de combustíveis, bebidas e materiais de construção, en-

tre outros. Devido a essas características, o L-1620 foi o caminhão mais vendido do Brasil no ano passado, ultrapassando mais de 5.800 unidades comercializadas, com uma participação superior a 30% das vendas da empresa.

CEDENDO TERRENO – Para o ano de 1999, a Mercedes prevê que o mercado de caminhões fique em torno das 45.000 unidades comercializadas. Isso significa uma queda de 12% em relação ao ano anterior, quando foram vendidas 51.200 unidades. Para a empresa, o desaquecimento do setor é resultado das altas taxas de juros, da falta de mecanismos de financiamento e do atraso da implantação das reformas fiscal e tributária.

Neste ano, a Mercedes pretende manter sua participação de 36% no mercado de caminhões, o que representa a comercialização de cerca de 16.500 unidades. Com o claro objetivo de continuar na vanguarda da produção de caminhões no país, a empresa dá continuidade ao processo de renovação dos seus produtos. Em 99, lançou o modelo extrapesado 2423, o médio 1215 e o fora-de-estrada 4x4 1718, entre outros. Demonstrando confiança na recuperação do mercado, a multinacional de origem alemã pretende implantar um arrojado programa de investimentos. “Nossa previsão para 99 é investirmos um total de US\$ 130 milhões, que estão sendo aplicados não só na nova linha de produtos, como também na melhoria das condições de trabalho dos colaboradores e em novos métodos e processos de produção,” afirma Senador.

A Mercedes-Benz toma essas iniciativas em um momento em que, junto com a queda nas vendas, começa a vislumbrar uma ameaça à sua tradicional liderança no *market share*. Segundo a Anfavea, a participação de mercado da Mercedes oscilou muito pouco em relação ao ano passado. De janeiro a agosto de 1999, a montadora ficou com 28,07% das vendas nos leves, 44,54% nos médios e 30,50% nos pesados (contra 29,72%, 44,79% e 29,58%, respectivamente, em igual período de 1998). Entretanto, a Mercedes vê crescer no retrovisor a Volkswagen, que, no mesmo período, aumentou sua participação nos leves de 21,49% (1998) para 25,40% e, nos médios, de 23,03% (1998) para 27,96%.

AS MELHORES											
Empres	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL	
1 Mercedes-Benz do Brasil S/A	9	9	10	7	7	9	9	8	8	76	
2 Kia Motors do Brasil S/A	6	7	9	10	10	10	10	6	6	74	
3 Agrale S/A	7	6	8	8	9	8	8	10	9	73	
4 Fiat Automóveis S/A	10	10	7	6	8	7	7	9	7	71	
5 Renault do Brasil Automóveis S/A	8	8	6	9	6	6	6	7	10	66	

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Nas alturas

Embraer obtém 6 notas máximas e se consagra como a melhor indústria brasileira do setor

Oswaldo Amaral

O ano de 1998 será, sem dúvida, um daqueles difíceis de esquecer para a Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer). E por ótimos motivos. A empresa consolidou o processo de modernização iniciado com a privatização em 1994, inseriu-se definitivamente no mercado mundial de jatos regionais e foi a grande vedete empresarial do país.

A receita operacional líquida da empresa saltou de R\$ 783,4 milhões em 1997 para R\$ 1,5 bilhão em 1998. O lucro líquido atingiu R\$ 142,8 mi-

lhões, revertendo um quadro prolongado de prejuízos – no ano de 1997, a Embraer amargou um lucro líquido negativo de R\$ 29,9 mil. No exercício de 1998, enfim, a empresa brilhou, com seis notas 10, nos nove quesitos avaliados. O que possibilitou este salto foi o grande sucesso internacional do avião ERJ 145, um jato ágil e moderno, com capacidade para 50 pessoas. O modelo conquistou um mercado exigente, competitivo e em grande expansão – o da aviação regional.

A empresa saiu-se tão bem neste segmento que um avião em fase final de desenvolvimento, o ERJ 135, com capacidade para 37 pessoas, totalizou no ano passado 126 pedidos e 163 opções de compra. Acelerando para conquistar definitivamente o mercado de jatos regionais, a Embraer estuda lançar aviões para 70 e 90 passageiros.

Em 1999 é bem provável que a Embraer se torne a maior empresa exportadora brasileira. A expectativa é de que ela totalize US\$ 1,8 bilhão em vendas externas, ultrapassando a até então insuperável Vale do Rio Doce. Isto se confirmando, será o troféu que falta para coroar uma das mais fantásticas histórias de recuperação empresarial da década de 90 no Brasil.

AS MELHORES											
Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL	
1 Embraer -Empresa Brasileira de Aeronáutica	10	10	10	8	8	10	10	9	10	85	
2 Indústria Aeronáutica Neiva S/A	9	8	9	10	10	9	9	10	9	83	
3 GE Varig Engine Services S/A	8	9	8	9	9	8	8	8	*	67	

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Atenção, senhores empresários com destino ao futuro: façam uma assinatura de TechniBus e boa viagem!

Tel.: (0xx11) 3662-0277



Serviços em plataformas

Em 1998, a Transnave destacou-se no crescimento da receita (66,02%) e na liquidez corrente (1,50)

Gilberto Penha

Poucas empresas fisgaram sete notas 10 na avaliação dos balanços de 1998. Exceção é a Transnave Estaleiro de Reparos e Construção Naval S.A., do Rio de Janeiro (RJ), do setor de construção naval.

Maurício Carvalho, diretor comercial, observa que o setor, praticamente estagnado, começa a

esboçar a expectativa de um *boom* na área de *off-shore* (serviços em plataformas marítimas). “A abertura do país para exploração de petróleo, por empresas estrangeiras, já começou”, avisa, consciente de que o processo é irreversível. Ele estima que, nos próximos dez anos, a exploração de petróleo movimentará US\$ 30 bilhões, atingindo o setor de reparo e construção naval.

A estratégia é preparar-se para aproveitar essa maré alta, que deverá durar até 2008. Para tanto, em 1998, foram aplicados 15% do faturamento em infra-estrutura e equipamentos do estaleiro.

Para Carvalho, o desempenho em receita operacional líquida (R\$ 3,1 milhões) é um bom resultado “porque o mercado estava muito parado e, mesmo assim, conseguimos viabilizar algumas obras”. O crescimento da receita, de 66,02%, ocorreu também por serviços menores, como modificação de barcos. Em 1998, a Transnave registrou endividamento de apenas 7,54%, melhorando a posição de 1997, o mesmo acontecendo com a rentabilidade da receita (5%). Enfim, em um setor abalado pela falta de competitividade como o de construção naval, a Transnave vem sendo uma notória – e positiva – surpresa.

AS MELHORES										
Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Transnave Estaleiro de Reparos e Const. Naval	9	9	10	10	10	10	10	10	10	88
2 Estaleiro Niterói S/A	8	8	9	9	9	9	8	9	9	78
3 IVI Indústrias Verolme - Ishibras S/A	10	10	8	8	8	8	9	8	8	77

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Atrair mais clientes

Gevisa conquista duas notas 10, em crescimento da receita (26,69%) e lucro líquido (R\$ 4,5 milhões)

Gilberto Penha

A estratégia comercial da Gevisa S.A., de São Paulo (SP), campeã do setor de material ferroviário de 1998, com 83 pontos no ranking e duas notas 10 (crescimento da receita e lucro líquido), está bem definida: atrair novos clientes e fomentar negócios no Mercosul. “Neste ano, cerca de 30% das vendas serão realizadas em países da América Latina”, revela Vicent

Trotta, gerente geral da América do Sul.

Em 1998, o crescimento da receita de 26,69% foi superior ao de 1997, segundo Trotta. A Gevisa cresceu nos segmentos de recuperação de locomotivas e fabricação de locomotivas novas, principalmente para exportação. Das quatro indústrias ferroviárias analisadas, a Gevisa se destacou em 1998 com a segunda melhor liquidez corrente (1,76). A boa receita operacional líquida (R\$ 164 milhões) ocorreu porque a maior parte das vendas estava em carteira no início de 1998, “possibilitando planejar com exatidão as expectativas para o ano”. Sobre o endividamento de 41,34%, Trotta comenta que a Gevisa utiliza “todos os instrumentos financeiros para financiar da melhor maneira seu crescimento de mercado”. A empresa findou 1998 com patrimônio líquido de R\$ 70,2 milhões.

AS MELHORES										
Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Gevisa S/A	9	9	10	9	9	9	9	9	9	82
2 Freios Knorr Sistemas Ferroviários Ltda	7	7	9	10	10	10	10	8	7	78
3 Geselma S/A	10	10	8	8	8	8	8	7	8	75
4 Maxion Fundação e Equip. Ferroviários	8	8	7	7	7	7	7	10	10	71

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

PRODUTOS PARA TANQUES DE PETRÓLEO E QUÍMICOS

Betts™ INDUSTRIES, INC.
Warren, PA - USA Since 1901



BAYCO INDUSTRIES
Winnipeg, MA - Canada ISO 9001



Tecnologia de Ponta em Produtos Líderes a Nível Internacional

- Tampas de Inspeção "Tiona", construídas em Aço Carbono Zincadas, Alumínio ou Aço Inoxidável;
- Válvulas de Fundo - Aço Inoxidável ou Alumínio - Acionamento Hidráulico, Pneumático ou Mecânico;
- Válvulas Borboleta, Vácuo, Pressão e Purga de Alta Capacidade, Air Interlock de Bronze;
- Válvulas API de Carga/Descarga com anéis externos de bronze - Vedações de fácil substituição;
- Válvulas, Conexões e Adaptadores do sistema de recuperação de vapores em instalações Bottom Loading

➤ Consulte sobre outros produtos de acordo com as suas necessidades específicas.

Vendas para o Mercosul

MAXSS Representações Ltda.
E-Mail: maxss@zaz.com.br

Av. Palmeira, 27 Conj. 401 CEP 90.470-300 Porto Alegre/RS - Brasil
Tel.: +55(51) 338.8586 Fax: +55(51) 338.7816 Celular: +55(51) 966.0304



Transport



- ✓ Acerto de Contas com Motorista
- ✓ Controle de Veículos em Trânsito
- ✓ Controle de Pneus
- ✓ Controle de Abastecimento
- ✓ Controle de Manutenção
- ✓ Controle de Estoque
- ✓ Gerenciamento de Compras
- ✓ Livros Fiscais
- ✓ Contabilidade Geral
- ✓ Total Controle Gerencial: através de gráficos e relatórios

TOTALMENTE INTEGRADO

- ✓ Emissão de Notas Fiscais
- ✓ Emissão de Conhecimentos
- ✓ Emissão de Cartas Fretes
- ✓ Controle de Agregados
- ✓ Faturamento
- ✓ Contas à Receber
- ✓ Contas à Pagar
- ✓ Controle Bancário
- ✓ Controle do Ativo Imobilizado
- ✓ Folha de Pagamento



Desde 1983 Desenvolvendo
Soluções Integradas para Transporte
Piracicaba(SP) Tel: (0xx19) 426-4195
Home Page: www.comp-3.com.br
e-mail: comp-3@zaz.com.br





- ♦ Sistema de Gerenciamento de Frota
- ♦ Sistema de Carga
- ♦ Sistema de Controle de Tráfego
- ♦ Sistema de Arrecadação
- ♦ Sistema de Escala

VEÍCULO

ABASTECIMENTO

COM. ONENTES

SEGURO

BOMBA PRÓPRIA

PNEUS

ESTOQUE

MANUTENÇÃO

OCORRÊNCIAS

Tel. (027) 200-2662

e-mail: client@guberman.com.br
www.guberman.com.br



GUBERMAN
Informática
Excelência em pós-venda

Compensados

CELPLAC



Assoalhos para Carrocerias, Furgões e Containers.

QUALQUER MEDIDA

Qualidade
Resistência
Durabilidade

Envia para todo o Brasil



TELE VENDAS
(042) 724-1236**



CELPLAC Indústria e Comércio Ltda.
Rua Antônio Gaudi, 221 - CDI - Bairro São Cristóvão
Distrito Sede - Guarapuava - Paraná - Brasil
CEP 85063-440 - e-mail: celplac@gol.psi.br

Explosão de vendas

O lucro líquido da Bematech cresceu 4.355,4% em 1998 com exportações e parcerias

Ivan Garcia

Sediada em Curitiba (PR) e com filial em São Paulo (SP), a Bematech Indústria e Comércio de Equipamentos Eletrônicos S.A., fabricante de impressoras e leitoras para automação comercial e bancária, mostra em seu balanço de 1998 números que indicam um crescimento explosivo em relação a 1997. Em apenas um ano, o lucro líquido disparou de R\$ 26,26 mil para R\$ 1,17 milhão, um aumento expressivo de

4.355,4%, e a receita operacional líquida cresceu de R\$ 8,22 milhões para R\$ 20,54 milhões (149,7%). O patrimônio líquido subiu 340,9%, de R\$ 1,36 milhão para quase R\$ 6 milhões.

Para o diretor executivo Marcel Martins Malczewski, a entrada planejada no mercado foi o fator decisivo para tamanho sucesso. "Só iniciamos a comercialização de produtos em 1992, depois de dois anos de desenvolvimento de projetos", conta. Como resultado, diz o executivo, os produtos da Bematech chegaram ao mercado "no timing correto da demanda", que começou a crescer no final da década de 90, e com tecnologia suficiente para conquistar clientes também na Europa, principalmente Alemanha, através da participação na Ceibit, a principal feira do setor.

Fundada em 1990, a empresa deve chegar ao seu primeiro decênio com cerca de 50% do mercado brasileiro de impressoras fiscais, fornecendo seus produtos e módulos para os principais fabricantes - IBM, Unisys, Itautec e Hewlett

Packard, entre outros - e integradores de sistemas automatizados - Assist (RS), Prohard (PR), Fox-DGT (RJ), Catral (GO), Temac (BA), Sistemaq (PE), Visage e BPS (SP).

AS MELHORES										
Empresa	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 Bematech Ind. e Com. Equip. Eletrônicos S/A	10	10	10	9	9	9	9	9	10	85
2 Comax Instrumentação Industrial Ltda	9	9	9	10	10	10	10	10	*	77

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

ALGAE-X:

UM MARCO NO SETOR DE TRANSPORTES E COMBUSTÍVEIS

- Elimina a necessidade de limpeza de tanques
- Aumenta a vida útil de filtros em até 03 vezes
- Reduz a produção de fumaça negra e poluentes
- Mantém as características originais do combustível, melhorando sua qualidade e rendimento
- Maior economia e segurança

O ALGAE-X pode ser instalado diretamente no veículo, como filtro de linha, ou ainda em série, com o filtro prensa (na entrada - pré-filtro ou até após o mesmo), tal providência gerará um SUPERFILTRO

FILTROS

METALSINTER

Tel.: (55) (11) 3621-4333

0800-171333

Rua D. Pedro de Orleans e Bragança, 304
São Paulo - E-mail: filtroms@metalsinter.com.br



Nova tecnologia

Mais um garoto-propaganda do Sistef economizando pelas estradas do país.

A Braspress também reduziu os custos de sua frota com o Sistef - Sistema Especialista de Frotas.

O primeiro software do país realmente especializado no controle de custos operacionais de frotas. O Sistef dispõe de módulos que podem funcionar integrados ou independentes, sendo indicado para frotas a partir de 10 veículos. • Módulo Veículos • Módulo Motoristas • Módulo Combustível • Módulo Lubrificantes • Módulo Manutenção • Módulo Pneus • Módulo Almoxxarifado • Módulo Custos Globais.



Sistef. O gerente de custos da sua frota.

Pró User Consultoria e Informática Ltda.
Fone: (011) 853-0843 - FAX: (011) 853-0765
www.prouser.com.br



Solidez e excelência

A Companhia Brasileira de Alumínio conseguiu a nota máxima em quatro dos nove quesitos avaliados, baseada em austeridade administrativa

Thiago Rodrigues

Solidez e equilíbrio são características da Companhia Brasileira de Alumínio no exercício de 1998. A CBA logrou aumentar seu patrimônio líquido, contrariando a tendência geral de retração apresentada pelo setor de peças, componentes, matérias-primas e insumos nos últimos dois anos. O sucesso é resultado da combinação de seriedade administrativa e controle amplo sobre os meios de produção. O complexo metalúrgico da CBA congrega fundições, refinarias e oito usi-

PUBLICIDADE

24 HORAS DE OLHO NO QUE ACONTECE NA SUA UNIDADE MÓVEL.

Evasão de renda

Assalto

Acidentes



Com o sistema K-Reis você já pode gravar tudo o que acontece em sua unidade móvel. São equipamentos com alta tecnologia e a garantia do atendimento K-Reis.

K REIS
Sistemas Eletrônicos de Segurança

Ligue (011) 218 1363**
E solicite maiores informações.
krinstal@uol.com.br

R. Guaraciaba, 706 Tatuapé
03404-000 São Paulo SP

Uma revenda da rede 
Fabricamos e automatizamos portões de grande porte.

nas hidrelétricas, que geram 50% da energia consumida. Toda essa capacidade produtiva é capaz de levar ao mercado 235 mil t/ano de alumínio primário. As projeções de aumento para 285 mil t no ano 2000 espelham a boa saúde financeira da empresa, também revelada nos indicadores destacados por **As Maiores do Transporte.**

Mesmo com a leve diminuição na receita operacional líquida, fruto das já mencionadas dificuldades do setor, a CBA conseguiu expressivo incremento em seu lucro líquido – desempenho

que acompanha o aumento do patrimônio da empresa. Os investimentos em energia elétrica e em equipamentos de última geração maximizam a pureza dos produtos em alumínio, ao mesmo tempo em que reduzem custos operacionais. Dessa maneira, ainda que não haja crescimento da receita, a eficiência produtiva garante o bom desempenho.

AS MELHORES

Empres	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CR	TOTAL
1 CBA - Cia. Brasileira de Alumínio S/A	9	10	10	10	9	10	6	1	5	70
2 Cofap - Cia. Fabricadora de Peças	8	8	9	7	8	7	9	3	2	61
3 Termomecânica São Paulo S/A	1	7	7	9	10	8	5	2	4	53
4 Basf S/A	10	9	3	8	5	3	3	4	7	52
5 ZF do Brasil S/A	5	2	5	6	4	5	7	9	9	52
6 Rennner Dupont Automotivas e Industriais S/A	2	4	8	5	3	9	10	7	1	49
7 Braswey S/A Indústria e Comércio	7	6	4	3	7	4	4	6	8	49
8 Cummins Brasil Ltda	4	3	6	4	2	6	8	8	6	47
9 Renault Comercial do Brasil S/A	6	1	1	1	1	1	*	10	10	31
10 Freios Varga S/A	3	5	2	2	6	2	2	5	3	30

ROL = Receita Operacional Líquida; PL = Patrimônio Líquido; LL = Lucro Líquido; LC = Liquidez Corrente; EG = Endividamento Geral; RR = Rentabilidade sobre a Receita; RPL = Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC = Produtividade do Capital; CR = Crescimento da Receita.

Cometa e Rio-Sul alçam vôo seis vezes

O fruto da análise de mais de 9 mil balanços premiou 41 transportadoras diferentes em 12 anos de As Maiores do Transporte

Em sua décima-segunda edição, **As Maiores do Transporte** pode se orgulhar de ter analisado o desempenho financeiro de mais de 9 mil balanços das principais empresas ligadas ao transporte no país. Em 1999, foram avaliados 581 balanços dos sete modais: rodoviário (de carga e passageiro), metropolitano, fretamento e turismo, aéreo, ferroviário e marítimo e fluvial.

Nestes doze anos, 41 empresas fizeram jus ao título de “as melhores entre as maiores”. Mas apenas duas delas chegaram ao pódio seis vezes: Viação Cometa, no rodoviário de passageiros (1987, 1991, 1992, 1994, 1995 e 1996), e Rio-Sul, no transporte aéreo (1991, 1992, 1993, 1994, 1997 e 1998).

Três empresas conquistaram cinco títulos: Gontijo, no rodoviário de passageiros (1988, 1990, 1996, 1997 e 1998), RFFSA, no ferroviário (1987,



1988, 1989, 1992 e 1996), e Docenave, no marítimo e fluvial (1987, 1988, 1989, 1990 e 1991). Outras três fisgaram quatro títulos: Araguaia, no metropolitano de passageiros (1994, 1995, 1997 e 1998), Verdun, nas categorias metropolitano de passageiros e fretamento e turismo (1987, 1988, 1992 e 1998) e Nacional, no marítimo (1993, 1994, 1995 e 1997).

No ano passado, **As Maiores** destacou, pela primeira vez, as melhores empresas da indústria e de serviços ligados ao setor de transportes. E instituiu a “melhor entre as melhores da indústria”, título ganho pela Marcopolo,

fabricante gaúcha de carrocerias para ônibus. Também foi criada a categoria “transporte de carga e serviços”, rebatizada em 1999 para “transporte de valores”, vencida pela Prosegur, que já havia sido a campeã do modal rodoviário de carga em 1995 e 1996.

AS MELHORES EM 12 ANOS

ANO	TRC	TRP	TFT	TMP	TMF	TF	TA
1987	Di Gregório	Cometa	Benfica	Verdun	Docenave	RFFSA	Cruzeiro
1988	TNT	Gontijo	Brasília	Verdun	Docenave	RFFSA	Cruzeiro
1989	Dom Vital	São Geraldo	Breda	Redentor	Docenave	RFFSA	Varig
1990	Dom Vital	Gontijo	Benfica	Guarulhos	Docenave	Metrô/SP	Lloyd Boliviano
1991	Tora	Cometa	Meraumar	Eroles	Docenave	CBTU	Rio-Sul
1992	Cesa	Cometa	Gracimar	Verdun	E. Oceânica	RFFSA	Rio-Sul
1993	TNT	Andorinha	Domínio	Real	Nacional	Metrô/SP	Rio-Sul
1994	Atlas	Cometa	Gracimar	Araguaia	Nacional	CBTU	Rio-Sul
1995	Prosegur	Cometa	Gracimar	Araguaia	Nacional	CPTM	TAM
1996	Prosegur	Cometa/Gontijo	Gracimar	Guarulhos	Libra	RFFSA	TAM
1997	Mercúrio	Gontijo	Três Amigos	Araguaia	Nacional	CPTM	Rio-Sul
1998	Júlio Simões	Gontijo	Verdun	Araguaia	CNA	FSA (ALL)	Rio-Sul

TRC - Transporte Rodoviário de Carga; TRP - Transporte Rodoviário de Passageiros; TFT - Transporte de Fretamento e Turismo; TMP - Transporte Metropolitano de Passageiros; TMF - Transporte Marítimo e Fluvial; TF - Transporte Ferroviário; TA - Transporte Aéreo.



Parece que o seu caminhão está pedindo uma roupa nova.

Não deixe a lona velha atrapalhar o bom andamento da sua frota. Troque agora por Locomotiva. Ela é ideal para cobrir carga seca e irregular, desde caixas e sacaria até móveis e madeira. Mais resistente e durável, é fabricada em 100% algodão, com fios retorcidos e um processo exclusivo de impermeabilização. Não deixe sua frota remendar seu lucro no meio da estrada. Troque por Locomotiva.

AMC - Atendimento
Master ao Consumidor:
0800 - 557166

Locomotiva. Mais de 90 anos por cima.

LOCOMOTIVA
encerado



Carrreta é

Modelo
Modelo

RANDON

2000

CONHEÇA NO DISTRIBUIDOR RANDON MAIS PERTO DE VOCÊ AS
VANTAGENS E OS DIFERENCIAIS DO MODELO 2000

Caxias do Sul-RS: Tel. PABX 0 21 54 209.2000 - Fax: 0 21 54 209.2011

Guarulhos-SP: Tel. PABX 0 21 11 6468.7100 - Fax: 0 21 11 209.4242