



OS LUCROS QUE VIERAM COM A CRISE



José Lemes
Soares,
presidente da
Andorinha

**O desempenho do
transporte rodoviário**

**ESPECIAL
AS MAIORES DO
TRANSPORTE**

Para você ir cada vez
mais longe

NOVO RIMULA CT

PARA
O SEU
DIESEL

- Nova fórmula do famoso óleo Rimula.
- Alto poder de limpeza para manter o motor limpo.
- Mantém viscosidade adequada mesmo em altas temperaturas e após horas de uso contínuo.
- Garante desempenho firme e vida mais longa para o motor de seu caminhão em serviços pesados e longas distâncias.
- Especial para turbinados.

- Viscosidades especiais recomendadas para motores Caterpillar.
- Combate a ferrugem, corrosão e desgaste.



Shell



chega sempre primeiro
ao encontro do futuro

Últimas Notícias

transporte moderno

● LEI DO CONTÊINER: AFINAL, A REGULAMENTAÇÃO

Confirmando as informações de **TM** nº 162, julho de 1977, o grupo interministerial de trabalho encarregado de regulamentar a lei nº 6 288, de 12 de dezembro de 1975 (lei do transporte intermodal), encaminhou ao presidente da República, no dia 4 de agosto, o resultado dos seus estudos e consultas. E já no dia 15 de agosto, o documento foi sancionado por Geisel.

Desenvolvido durante quase vinte meses de trabalho, o maçudo decreto (trinta laudas dactilografadas)

concilia os interesses de sete Ministérios, empresários e entidades de classe envolvidas. Juntamente com a regulamentação, os sete Ministros encaminharam a Geisel ante-projeto de lei criando a Comissão Coordenadora da Implantação e Desenvolvimento do Transporte Intermodal-Cideti. Filiada ao ministério dos Transportes e composta de representantes de vários outros Ministérios, a Cideti tem como finalidade "coordenar e sugerir medidas relativas ao transporte intermodal de mercadorias".

● QUEM PODE EMITIR O CONHECIMENTO INTERMODAL

De acordo com o decreto, o intermodal só existe legalmente "quando a unidade de carga é transportada em todo o percurso utilizando duas ou mais modalidades, abrangidas por um único contrato de transporte". Para tornar possível a operação, a lei cria o "conhecimento intermodal". Isto é, um único transportador assume a responsabilidade pela execução de todas as fases do transporte. Ressalvados os acordos ou convenções internacionais, o conhecimento intermodal só po-

derá ser emitido por empresa transportadora nacional. Se o transporte incluir a utilização de navio ou avião, só as empresas marítimas ou aéreas poderão expedir o documento. O transportador poderá providenciar tantos conhecimentos quantos sejam os destinatários das mercadorias contidas em um único contêiner. Mas terá que indicar o nome de um só consignatário (pessoa a quem se consigna a carga) e expedir também um conhecimento de consolidação.

● NO TRÁFEGO DOMÉSTICO, SÓ EMPRESAS NACIONAIS

O transporte doméstico ou nacional de cofres de carga só poderá ser realizado por "empresas brasileiras de reconhecida idoneidade técnica, comercial e financeira, dirigida por brasileiros e cujo capital social seja, em pelo menos 2/3, pertencente a

brasileiros". A fiscalização deste dispositivo será realizada pelo ministério dos Transportes. Lembre-se que os dezoito meses concedidos pela lei para o enquadramento das empresas estrangeiras a esta exigência já estão prescritos.

● PREVISTOS INCENTIVOS E FISCALIZAÇÃO

Os contêineres e seus acessórios gozarão de muitos favores: a) isenção da Taxa de Melhoramento dos Portos; b) isenção do Adicional ao Frete para a Renovação da Marinha Mercante; c) isenção das taxas de armazenagem durante os primeiros quinze dias; d) isenção de taxas de armazenagem em pátios rodo-ferroviários durante os primeiros cinco dias.

Os projetos de construção de contêineres deverão ser aprovados pela secretaria de Tecnologia Industrial do Ministério da Indústria e Comércio, ouvida a Secretaria da Receita Federal quanto aos aspectos de segurança aduaneira. Haverá também testes e vistorias periódicas, realizados por "organismos internacionais" ou "sociedades classificadoras de conceito internacional".

● SCANIA, ONTEM E HOJE

Como os tempos mudam. Hoje, para atrair a simpatia de empresários e autoridades pelo seu chassi para ônibus urbano, a Scania não se inibe em realizar um périplo pelo país para demonstrar as qualidades de um produto — BR-116, de 203 hp — ainda teimosamente recusado em nossas cidades. Em tempo não muito distante, porém, a empresa sueca jogou fora

uma excelente oportunidade de perpetuar seu chassi em operação urbana. O arquiteto Jaime Lerner, quando prefeito de Curitiba, pediu à Scania, evidentemente sem ônus, um chassi para que pudesse testá-lo nas canaletas (ou pistas exclusivas) em implantação na capital paranaense. "A fábrica não entendeu a oportunidade que estava perdendo e sugeriu que, no máximo, poderia dar um desconto de 10%". A Cummins (chassi) e Marcopolo, contudo, decidiram arriscar, não desperdiçando aquela pioneira iniciativa de se implantar no país, um verdadeiro sistema de transporte de massa.

Últimas Notícias

transporte moderno

● HERTZ NO ALUGUEL DE FURGÕES

A Hertz vai implantar em São Paulo, SP, até o final do ano um sistema de "semi-leasing" — aluguel de veículos de pequeno e médio porte por três a seis meses. "A idéia, explica o assistente da diretoria, Elísio Silva, é atender os serviços de entregas urbanas das grandes lojas e também do pequeno agricultor, instalado nas imediações de São Paulo.

As taxas serão fixadas a partir de estudos que vão levar em conta os diversos tipos de carga. E, como vantagem, a Hertz pretende oferecer a manutenção do veículo. "Os investimentos em frota e manutenção serão por nossa conta", diz Silva. Além disso, a empresa estuda a possibilidade de incluir o seguro da carga perecível no aluguel.

A mão-de-obra para transportes leves talvez seja também fornecida pela Hertz. Mas, no caso de cargas especializadas, correrá por conta do locatário. A ampliação do sistema para o transporte pesado depende dos resultados colhidos com os serviços de pequeno e médio porte. "No caso de sucesso, a idéia é, em dois anos, estender o sistema à construção civil e obras de grande porte", diz Silva. "E, até mesmo, partir para atendimento em todo o país." De qualquer forma, a diversificação não influirá na atividade principal da Hertz, que continua sendo a locação de automóveis.

● TREM DIRETO SÃO PAULO-PORTO ALEGRE

A RFFSA pretende implantar um trem diário e direto entre São Paulo e Porto Alegre. "O projeto está sendo discutido com a Fepasa, que, de início, já aprovou idéia", revela o diretor comercial da Rede, René Schoppa. "Com isso, poderemos pegar grandes cargas entre esses dois polos". De acordo com a sugestão da Rede, entre Pinhalzinho e Barra Funda, os trens utilizarão as linhas, tração e equipagem da Fepasa, que terá o controle da operação. A Rede estuda também um trem entre Uruguiana e São Paulo, através de trabalho conjunto com a Ferrocarriles, da Argentina.

● NA FIAT, PLANOS E MUDANÇAS

Novos lançamentos à vista na Fiat. Para cobrir todas as faixas do mercado, a empresa vai lançar os caminhões modelo Fiat 100, Fiat 150 e Fiat 260. A Fiat, trabalha também numa versão específica, de chassi para ônibus (urbano e rodoviário). Aliás, daqui para frente, a moda Fiat deverá prevalecer dentro da empresa, para enterrar definitivamente a imagem ruim da antiga FNM. É quase certa a saída do atual diretor-superintendente Tulio Dalpadullo (vai para a Fiat Tratores). O substituto seria Pietro Gorgi, da Fiat italiana. Esperam-se alterações também no segundo escalão.

CUMMINS SEM ASSISTÊNCIA

Os patrícios começam a se desentender. A Trelsa, empresa com diretores italianos, reclama que a Fiat não dá assistência técnica e nem fornece peça aos seus caminhões equipados com motores Cummins. Aparentemente, a aplicação de motores Cummins em caminhões Fiat não passou de uma idéia ou intenção. Comentário da Trelsa: "É uma pena, porque a Cummins produz um grande motor."

● AS FERROVIAS E O CONTÊINER

"A carga containerizada é mais nobre. Exige terminais específicos e comercialização profissionalizada. Ainda não tem infra-estrutura nem representatividade na escala dos transportes brasileiros. Apesar disso, a Fepasa já tem um pátio de contêineres no porto de Santos mediante concessão e está contratando outro, também sob concessão junto a Presidente Altino. cremos que por aí deverá começar o transporte efetivo e permanente de contêineres. Mas, isso só deverá acontecer a partir de 1979." (Walter Bodini, presidente da Fepasa).

"Estamos preparados para transportar contêineres. Mas, até agora, só tivemos decepções com as empresas que quiseram operar com a Rede. A Eudmarco assinou contrato em janeiro de 1976. Até hoje, não transportou um único contêiner e foi considerada inadimplente. O mesmo deverá acontecer com a Transrol que não fez funcionar o seu sistema de roll-trailers contratado conosco." (Renê Schoppa, diretor comercial da RFFSA).

● TRANSPORTE QUÍMICO BUSCA UNIÃO

A falta de uma associação de classe reunindo os transportadores rodoviários de produtos químicos e petroquímicos é um dos principais problemas que envolvem as empresas do setor. Há uma dificuldade muito acentuada de diálogo entre eles. Para tentar atenuar tal indisposição, está previsto para novembro próximo, provavelmente em Salvador, um encontro destes empresários, visando ao início das discussões para a formação de uma associação de classe, a exemplo das que existem hoje com os transportadores de aço (Intra) e superpesados (Associpesa).

Uma fonte do setor assinala que a falta de união entre os transportadores rodoviários aguça uma disputa, nem sempre construtiva. Ele dá um exemplo: "Se fôssemos unidos não teríamos perdido o transporte de 2 mil t/mês de ácido nítrico entre Cubatão, SP, até Camaçari, BA. No final das contas quem ficou com a carga foi a Transultra, empresa de transporte com 2/3 do grupo Ultra e 1/3 da Petrobrás". Inicialmente a Isocianatos, dona da carga, pensava numa trinca de empresas — Cesari, Gafor e Nordeste —, "que não vingou", complementa a fonte, "por causa da 'guerra' entre estas próprias empresas".

● GRUPO DAL ZOTTO COMPRA 850 DAS AÇÕES DA MARCOPLAN

O grupo Dal Zotto, proprietário da Madal, de Caxias do Sul, RS, adquiriu, dia 11 de abril, **85% das ações da Marcoplan**, também de Caxias do Sul. Os restantes 15% ficaram em poder da Embramec e acionistas menores. O capital da Marcoplan, que

era de Cr\$ 23 milhões, foi aumentado para Cr\$ 53 milhões. A Embramec entrou também como sócia da Madal (30% das ações preferenciais) que, por sua vez, aumentou seu capital de Cr\$ 55 para Cr\$ 85 milhões.

● COM A COMPRA, A MARCOPLAN VOLTA ÀS SUAS ORIGENS

O relacionamento entre os grupos Madal e Marcoplan é bastante antigo. **Um ano antes de fundarem a Marcoplan**, em 1967, seus primeiros proprietários, os Marcon e Portolan, haviam desfeito

uma sociedade de vinte anos com os Dal Zotto. Por sua vez, os Dal Zotto fundaram, também em 1967, após a saída dos antigos sócios, uma nova empresa, a Madal S.A.

● DEPOIS DE MUITAS CRISES, A ENTRADA DE GRUPO TURRA.

A história da Marcoplan foi uma sucessão de crises. **A situação agravou-se quando um lote de empilhadeiras fornecido ao porto do Rio apresentou graves defeitos.** Isso levou os portos brasileiros a vetarem a presença da Marcoplan em suas concorrências. **Os Marcon e Portolan não tiveram**

outro remédio senão cederem, por volta de 1974, **50% das ações ao grupo Turra**, vindo do setor madeireiro. Progressivamente, os Turra foram adquirindo o controle acionário. **Em 1975, os Marcon e Portolan saíram da empresa como executivos**, permanecendo apenas com 4% do capital.

● INVESTIMENTOS NA HORA ERRADA AUMENTAM A OCIOSIDADE

Uma das primeiras providências do grupo Turra foi conseguir Cr\$ 5 milhões da Embramec, que recebeu, em troca, ações preferenciais da empresa. Naquela época, a Marcoplan detinha 7% do mercado e produzia dezesseis guindastes e doze empilhadeiras por mês. **O objetivo era dobrar rapidamente a produção para conquistar 15% do mercado.** Embora a produção tenha realmente aumentado de 89 unidades em 1975 para 154 no ano passado, a Marcoplan produz hoje apenas vinte empilhadei-

ras, (quando a sua capacidade é para quarenta) e quinze guindastes mensais. A situação só não era mais grave porque o Sul absorve 50% da produção da empresa. Mesmo assim, **os prejuízos mensais vinham chegando a Cr\$ 2 milhões.** Preocupada com a situação, a Embramec tomou a iniciativa das negociações, procurando o grupo Dal Zotto em novembro do ano passado. Mas, foi somente em janeiro que a transação tomou ares mais concretos.

● AGORA, NOVOS PLANOS E TAMBÉM NOVOS PRODUTOS

Embora a empresa mantenha a mesma razão social, **já alterou a marca dos produtos**, que no logotipo o nome da Madal, desde 1º de junho. Walter Dal Zotto, novo diretor-presidente da Marcoplan e superintendente da Madal (é filho do presidente, Aurélio Dal Zotto), explica que a fábrica passou por uma reestruturação geral. **Todos os revendedores**

foram cortados e novos estão sendo admitidos. Em São Paulo, por exemplo, a representação passou da Usemaq para a Lark. **Em breve, a empresa deve lançar no mercado dois novos guindastes autopropelidos para 7 e 9 t.** Além disso, **estão tentando comprar know-how para produzirem empilhadeiras de até 60 t.**

● TOTALMENTE HIDRÁULICOS, COM LANÇA TELESCÓPICA

Equipados com lança telescópica fixa, **os dois guindastes possuem direção hidrostática e são totalmente nacionais.** O projeto foi desenvolvido pela Marcoplan, com financiamento do Finep. **O**

motor utilizado é o Perkins de seis cilindros. O equipamento possui caixa de câmbio de quatro velocidades, sincronizadas, e reversor. Com tração dianteira., **desenvolve 36,5 km/h.**

Últimas Notícias

transporte moderno

TRANSPORTE QUÍMICO COM NORMAS

O DNER contratou a Euler para o estudo de normas para o transporte de produtos químicos, considerados perigosos. A contratada já enviou um extenso questionário às empresas do setor e admite credenciar um número de transportadoras bem inferior ao que existe hoje. Ou seja, muitas empresas terão suas atividades restringidas.

● A LUTA CONTRA O MONOPÓLIO

A Irga e a São José vão juntar as suas forças para acabar com o monopólio da Superpesa no transporte pesado para o Norte e o Nordeste. Elas apresentaram à Sunamam pedido de financiamento de US\$ 5 a 7 milhões para a encomenda no exterior de um navio roll-on/roll-off, com capacidade de até 1,5 mil t. Agora, esperam a conclusão do estudo de viabilidade econômica e o dinheiro da Sunamam — a prazos de dez a quinze anos e juros subsidiados — para analisarem os orçamentos dos estaleiros espanhóis e noruegueses, que prometem entregar a embarcação dentro de doze a dezoito meses.

● BRASIL-TRANSPO ADIADA PARA 1978

Atendendo a solicitação do Ministério da Indústria e Comércio, os promotores da Feira Nacional do Transporte (Brasil-Transpo 77) resolveram adiar a promoção para 26 de agosto a 3 de setembro de 1978. Como se sabe, a feira estava inicialmente marcada para novembro de 1977. Acontece que menos de um mês antes, em outubro, realiza-se a Brasil Export, o que obrigaria os expositores a optarem entre uma ou outra promoção. Resta saber como a Alcântara Machado vai retribuir o "alto espírito de colaboração" desmostrado por Guazzelli e Associados.

● TRANSROL FAZ RO/RO DE CARRETAS

A Transrol comprou um navio de 6 000 tpb. A embarcação custou US\$ 18 milhões e será parcialmente financiada pela Sunamam. Segundo o diretor-presidente da empresa, Richard Klien (o filho), o navio começa a operar em março de 1979, transportando carretas da Coral e da Fink. O navio tem capacidade para 106 carretas ou centenas de contêineres. Ao mesmo tempo, leva quatrocentos automóveis. Mas, segundo Richard, o forte deste ro/ro será realmente o transporte de carretas e contêineres, "já que o mercado de ro/ro de automóveis está um pouco difícil".

● UM NOVO RAMAL CURITIBA-PARANAGUÁ

Apesar dos cortes no orçamento, a Rede não perdeu as esperanças de começar a construir em 1978 uma nova ferrovia entre Curitiba e Paranaguá. "A que existe não suporta mais a demanda e tem um traçado totalmente impróprio", afirma o diretor comercial Renê Schoppa. "Daqui a dois anos, teremos de transportar para Paranaguá cerca de 10 mil t de soja por dia. A nova linha vai ser uma mini-ferrovia do Aço. Necessitamos urgentemente dessa nova linha para acabar com as filas de caminhões em Paranaguá. No porto do Rio Grande, já reformamos algumas variantes e estamos atendendo um volume de tráfego considerável. Quanto à ferrovia do Aço, a decisão não está nas mãos da Rede, mas sim do ministério dos Transportes."

● CABRAS-MAR ENTRA NO FRIO

Tradicional fabricante de lanchas e barcos, a Cabras-Mar chegou a produzir, no passado, carroçarias para ônibus. Agora, pretende aproveitar seu know-how para industrializar carroçarias isotérmicas e frigoríficas, utilizando fiber-glass e motores Thermo-King.

Quem deixou escapar tais informações foi um elemento do setor de vendas, pois a diretoria da empresa achou prematuro fornecer maiores dados. Na verdade, os diretores ficaram um pouco assustados quando souberam que TM tinha conhecimento dos planos da empresa, até então mantidos no mais absoluto sigilo.

De qualquer forma, confirmaram a intenção de entrar no ramo de carroçarias. Revelaram também que os projetos ainda não estão bem definidos. Daí a recusa em fornecer mais dados, pois "com a publicação vão começar a aparecer os clientes", numa hora em que nada está ainda definitivamente acertado.

A aparente hesitação tem explicação: no início do ano, com as novas taxações para barcos e lanchas, as vendas da empresa caíram. Como a Cabras-Mar dispõe de área muito grande para desenvolver novos projetos, começou a estudar a entrada no mercado de carroçarias. Mas, no meio do ano, o setor de embarcações melhorou. Assim, a empresa ganhou mais tempo e tranquilidade para elaborar seu projeto, além de pesquisar melhor o mercado, para saber se o empreendimento é viável ou não.

O JOGO DAS TARIFAS

A Trelsa acusa a Borlenghi e a Petrobrás de provocarem o achatamento das tarifas do transporte de produtos químicos, em São Paulo e Rio. Segundo um dos diretores da Trelsa, a Borlenghi oferece frete 25% abaixo do vigente no mercado e a Petrobrás utiliza o seu poder de barganha para pressionar clientes de outras empresas, citando o caso da fábrica de velas Luso Brasileiro, do Rio.

Fiat 190.

O caminhão que convence você pela força.

No volante de um Fiat 190, você tem a impressão de que as estradas do Brasil são todas planas.

Pois ele tem muita força bruta para vencer os longos trechos em aclive.

E além de forte, é inteligente: foi construído de acordo com a tecnologia Fiat, uma das mais respeitadas em todo o mundo.

Experimente o Fiat 190.

Você vai ficar convencido de que ainda não nasceu caminhão pesado melhor do que ele.

O MOTOR DO FIAT 190 É ANTES DE TUDO UM FORTE.

Trata-se de um motor Fiat Diesel a 4 tempos e injeção direta, o mais potente de aspiração natural da sua categoria.

Ele foi feito para durar mais quilômetros do que qualquer outro e não enjeita serviço: sua potência máxima é de 290 CV (SAE) ou 270 CV (DIN) e seu torque máximo é de 110 kgm (SAE) ou 99 kgm (DIN) - em regime mais baixo que os concorrentes, garantindo arrancadas fáceis e menor número de trocas de marcha.

Nas estradas de muita poeira, uma aspiração vertical com tomada de ar externa garante ar limpo para o motor.

No calor do clima brasileiro o reservatório extra de expansão do radiador mantém a temperatura ideal.

E nas ladeiras mais bravas, o Fiat 190 nem liga: com peso bruto de 40 toneladas, ele é capaz de subir uma rampa de 39% de inclinação.

TECNOLOGIA FIAT EM CADA MÍNIMO DETALHE.

O Fiat 190 é um caminhão dimensionado de acordo com a mais avançada concepção mecânica dos nossos dias.

Para começar, oferece um exclusivo câmbio Fuller com 9 marchas à frente, uma delas super-reduzida para partidas e subidas adversas, e a mais longa sobremultiplicada para maior velocidade, menor consumo de combustível e maior vida útil do motor. O Fiat 190 também pode vir equipado com câmbio ZF tipo AK 120 GP.

A embreagem é bidisco a seco com comando hidráulico, que evita o patinamento e o superaquecimento. E se o caminhão faz força, você não faz: a caixa de direção do Fiat 190

é hidráulica integral, diminui em 80% o esforço sobre o volante.

Destacando também a segurança, freios de grande eficiência: o de serviço comandado por pedal, tem sistema completo de ar comprimido e circuitos independentes para as rodas dianteiras e traseiras; o do reboque é acionado por alavanca manual na coluna de direção; o de estacionamento funciona no sistema "Spring-Brake", que só destrava quando a pressão de ar comprimido dos freios de serviço, indicado no manômetro do painel, estiver normal; e, finalmente, freio-motor com comando pneumático a pedal que assegura alto grau de desaceleração nas descidas pronunciadas, evitando o superaquecimento dos freios de serviço e diminuindo o desgaste de lonas, tambores e pneus, além de economizar combustível.

Tudo o que um caminhão pesado precisa ter.

CONFORTO E ESPAÇO NÃO FALTAM NESTA CABINE.

O Fiat 190 assegura uma boa viagem e uma boa noite. Primeiro, porque sua cabine é a única totalmente

avançada entre os caminhões de sua categoria, dá visão total da estrada e facilita tanto as manobras como o estacionamento.

E, segundo, porque dentro dela cabem duas boas camas sem necessidade de adaptação ou acréscimo de preço.

Mas não fica só nisso: a cabine do Fiat 190 oferece tempo sempre bom para você, com entradas de ar dianteiras, dois amplos quebra-ventos, duas janelas traseiras basculantes, sistema de desembacamento, ventilador elétrico de 2 velocidades e ar quente opcional.

Além de um painel de instrumentos que é perfeito: velocímetro, odômetro, conta-giros, termômetro de água, manômetros de óleo e de ar, indicador do nível de combustível, luzes de aviso do ventilador e de emergência nos circuitos de freio.

Na cabine do Fiat 190, enquanto os outros vão indo, você já está voltando.

Fiat 190

FIAT
Diesel



AUTOTRAVI VEDA

AUTOTRAVI é especializada na fabricação de borrachas de vedação para ônibus e caminhões.

**O QUE
VEM
DE FORA**

De todos os tipos, desenhos e espessuras, as borrachas AUTOTRAVI protegem os pontos de contato com a umidade, dando uma vedação perfeita e protegendo contra a ferrugem, a poeira, o vento, a chuva e o frio.

AUTOTRAVI fornece peças originais para as carrocerias MARCOPOLO, ELIZIARIO (VENEZA) NIELSON, INCASEL, INCABASA e ARATU, como também fornece peças para reposição nas carrocerias CAIO e CIFERAL.

Com o conforto AUTOTRAVI, viajar de ônibus é bem melhor, mais tranquilo e mais limpo.

Martini & Andrade



autotravi
dt
BORRACHAS

AUTOTRAVI
manufaturas de borrocho ltdo.

Rua Itália Travi, 1066 - Caxias do Sul - RS
Fones: (0542) 21-2685 e 21-4383

APRESENTAÇÃO

PRESENTE DE ANIVERSÁRIO

Muitos o vêem como um período azíago, inspirador de maus presságios. Para **TM**, contudo, agosto foi um mês particularmente digno de comemorações.

Com esta edição, ao mesmo tempo que entra no seu décimo-quinto ano de existência, a revista inicia o segundo ano de atividades fora da Abril. Um duplo aniversário, portanto. Mas, quem acabou ganhando o melhor presente foi mesmo o leitor.

Aí está, pelo terceiro ano consecutivo, nossa edição sobre os **MAIORES DO TRANSPORTE**, consideravelmente ampliada e melhorada. Para começo de conversa, o minucioso trabalho de pesquisa, coordenado mais uma vez pelo redator Ademar Shiraiishi, conseguiu elevar de 432 para 550 o número de balanços incluídos — entre os quais os de 150 transportadoras rodoviárias de carga com vendas superiores a Cr\$ 10 milhões.

São números que, depois de dissecados pela nossa consultora, a economista e analista financeira Elisabeth Mari, constituem um retrato fiel do comportamento do setor de transportes no ano passado, em relação a 1975.

Observa-se, por exemplo, generalizada queda no crescimento real de

vendas. Principalmente no transporte urbano de passageiros (onde o índice caiu de 15,6 para 8,6%) e no urbano de passageiros (de 15,6 para 8,6%). No transporte rodoviário de carga, a queda foi menor (de 8,2 para 6,4%).

Houve, contudo, pouca alteração quanto à rentabilidade dos vários setores. O transporte rodoviário de carga continua sendo o mais rentável em relação ao patrimônio líquido (o índice subiu de 27,7% em 1975 para 30,1% em 1976). O transporte rodoviário de passageiros mantém-se em posição intermediária (a rentabilidade cresceu de 19,4 para 23,8%). E o transporte urbano de passageiros conserva os mesmos índices medíocres dos anos anteriores (em torno de 10%).

Se o número de empresas relacionadas aumentou, o trabalho jornalístico também foi consideravelmente aprimorado. Desta vez, para permitir análise mais objetiva, o transporte rodoviário de carga acabou dividido em dez sub-setores — da carga geral a modalidades bastante específicas, como a movimentação de soja.

Como se vê, trata-se de um cardápio reforçado, à altura das comemorações de um décimo-quarto aniversário. Ou de um primeiro — como preferir o leitor.

(NGR)

OS ÍNDICES E SEUS CRITÉRIOS

- **Empresas** — O nome que aparece não é, necessariamente, a razão social, mas aquele pelo qual a empresa é mais conhecida;
- **Vendas líquidas** — São as vendas brutas correspondentes à atividade da empresa, menos devoluções e abatimentos. Quando os balanços "escondem" as vendas, o valor foi estimado;
- **Crescimento de vendas** — Vendas no último exercício, sobre as do anterior, já descontada a inflação;
- **Patrimônio líquido** — Inclui o capital social mais as reservas, lucros em suspenso e os passivos pendentes (quando não puderem ser reclassificados). Menos o capital a integralizar, os prejuízos acumulados e os ativos pendentes (também quando não for possível reclassificá-los);
- **Lucro líquido** — É o valor que aparece no L&P, incluindo-se as receitas não operacionais e a reversão da previsão para devedores duvidoso-

sos. Menos as despesas operacionais, antes de deduzido o imposto de renda e a reserva para capital de giro;

● **Ativo total** — É o total de recursos à disposição da empresa. Inclui o disponível, o realizável e o imobilizado;

● **Rentab./patr. líquido** — Obtém-se dividindo-se o lucro líquido pelo patrimônio líquido;

● **Rentabilidade/vendas** — Calcula-se dividindo-se o lucro líquido pelas vendas líquidas;

● **Liquidez corrente** — É o ativo circulante dividido pelo exigível a curto prazo;

● **Liquidez geral** — É o realizável total dividido pelo exigível total;

● **Endividamento geral** — Resulta da divisão do exigível pelo ativo total;

● **Endividamento a longo prazo** — Obtém-se dividindo-se o exigível a longo prazo pelo ativo total.

30 ANOS DE ESTRADA

No momento em que Transportes Glória completa 30 anos achamos justo transferir esta homenagem aos nossos motoristas, que finalizam todo o trabalho de distribuição rodando de norte a sul do Brasil.

A Transportadora Relampago, sua associada, pensa da mesma maneira.

Afinal, o apoio desses profissionais tornou possível a implantação do Sistema de Cargas Rápidas com absoluto pioneirismo.

Três décadas na estrada ensinam muitas coisas.

Principalmente que se pode confiar em um bom trabalho de equipe.

Nestes 30 anos a Glória transportou mais de 1.500.000 toneladas, de norte a sul do Brasil.

TRANSPORTES *Glória sa.*

Rua João Boemer, 242 - São Paulo
Fone (PBX): 292-9811

RELAMPAGO

Rua Ely, 1341
São Paulo
Fone (PBX):
292-8488



Diretores: Lazzaro Menasce, Neuto-Gonçalves dos Reis, Ryniti Igarashi, Vitú do Carmo.

transporte moderno

Diretor editorial: Engº Neuto Gonçalves dos Reis
Diretor responsável: Vitú do Carmo
Redator principal: Ariverson Feltrin
Redatores: Domingos Costa e Carlos Frederico Carvalho (Rio)
Fotógrafo: Ryniti Igarashi
Colaboradores: Angelo Iacocca, Elizabeth Fernandes, José Luiz de Godoy, Keiju Kobayashi, Lenora Vargas, Manuela Casas Rios, Rejane Baeta, Sandra Balbi, Sérgio Horn, Silvío Ferreira.
Serviços fotográficos:
 Laboratório Abril — avenida Otaviano Alves de Lima 800 — São Paulo, SP

Composição:
 STUDTRÉS Composição Gráfica Ltda.
 Rua Córrego Tiburtino 130 — fone 261-4684 — São Paulo, SP

Fotolitos:
 Reproduções Gráficas STUDLITO
 Rua Córrego Tiburtino 120 — fone 261-4695 — São Paulo, SP

Impressão e acabamento:
 Cia. Lithographica Ypiranga
 Rua Cadete 209 — fone 67-3585 — São Paulo, SP

DEPARTAMENTO COMERCIAL
Diretor Comercial: Lazzaro Menasce
Representantes: Aristides Costa Filho e Nagibe J. Adaima

Coordenadora: Vera Lúcia Braga
Rio de Janeiro: Walmir Zucchelli: Avenida 13 de Maio 23, grupo 1916, centro, telefone 222-2884

Representantes Internacionais:
África do Sul: Holt Bosman & Gennrich Travel (PTY) Ltda — Howard House — 23 Loveday Streer, P.O. Box 1062 — Johannesburg; **Alemanha Ocidental:** Publicitas GmbH — 2 Hanburg 60 — Babelalle 149; **Austria:** Internationale Variagsverretungen — A-1037, Wien — With gasse 6; **Bélgica:** Publicitas Media — Vlemincveld 44 — 2000, Atwerpen; **Bruxelas:** International Advertising Consultants Ltd — 915 Carlton Tower — 2 Carlton Street — Toronto 2 — Ontaro M5B 173; **Coreia:** Media Representativo Koera Inc — C.P.O. Box 4100 — Seul; **Espanha:** Interdis S.A. — Calle Doctor Fleming 3 — 1 piso — Madrid 16; **Finlândia:** Admark OY — Kluuvinkatu 8 — 00100 Helsing 10; **França:** Agence Gustav Elm — 41 avenue Montaigne — 75008 — Paris; **Holanda:** Publicitas B.V. — Plantagem Middenlaan 38 — 1004, Amsterdam; **Inglaterra:** Frank L. Crane Ltd — 16-17 Bridge Lane, Fleet Street — London EC4Y 8EB; **Itália:** Publicitas S.p.A. — via E. Filiberto 4 — Milano 20 149; **Japão:** Tokyo Representatives Corporation — Sekiya Building 2-F — 3-16-7 Higashinakano, Nakano-ku, Tokyo 164; **Polónia:** agpol (Advertising Department) — Warsaw ul. Sieniewicza 12 — P.O. Box 136; **Portugal:** Garpel Ltda — rua Custódio Vieira 3 — 2 OT — Lisboa 2; **Suécia:** Mosse Annonce Ag. — Limmatquai 94 — 8023 — Zurich; **USA:** The N. Oe Filippes Company — 420, Lexington Avenue — New York, N.Y.

ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO
Contabilidade: José de Souza Lopes
Circulação: Cláudio Alves de Oliveira
Distribuição: Oistribuidora Lopes

ASSINATURAS:
 Preço anual (doze edições): Cr\$ 240,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor de Editora TM Ltda. — rua São Martinho, 38 — 01202, São Paulo, SP. Preço do exemplar Cr\$ 25,00. Preço especial para a edição de julho 77: Cr\$ 40,00. Preço especial para a edição de agosto 77: Cr\$ 50,00. Números atrasados: Cr\$ 30,00. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas e equipamentos de transporte, é enviada mensalmente a 20 000 homens-chave das transportadoras, usuários, fabricantes e órgãos do governo ligados ao transporte, movimentação de materiais e construção pesada. Autorizada a reprodução de artigos, desde que citada a fonte. Registrada na D.C.D.P. do Departamento de Polícia Federal sob nº 114.P209/73. Pedido de alteração protocolado no SR/SP do OPF em 13 de agosto de 1976, sob nº 29 738. Registrada no 2º Cartório de Títulos e Documentos sob nº 715, em 29/3/63. Alteração anotada sob nº 1058, em 22/11/76. CGC nº 47.878.319/0001-88. Inscrição Estadual nº 109.661.640. Rua São Martinho, 38, Telefone 67-5390 - 67-8517 — CEP — 01202 — Campos Elíseos — São Paulo, SP

EXPERIÊNCIA NA PELE OS MAIORES DO TRANSPORTE

CAPA Andorinha, uma empresa que lucrou com a crise	12
URBANO-SP As concessionárias vivem mais um ano de dificuldades	18
URBANO-RJ Líder transportador prevê falências por atacado	20
SIDERÚRGICO O setor ainda convalesce da queda das importações	22
CARGA RÁPIDA União na cúpula, o segredo do sucesso da Relâmpago	24
CARGA GERAL Só ganhou dinheiro quem não arredou pé da tabela	26
PRODUTOS QUÍMICOS Receita baiana: frota, computador e paternalismo	54
AUTOMÓVEIS Como a Da Cunha evoluiu da "cegonha" até o "Jeg"	58
MUDANÇAS O "contêiner" garante o sucesso da Fink	60
SUPERPESADO Rentável, apesar das restrições às grandes obras	64
ESCOAMENTO DE PORTOS Desde 1974, o lucro vem caindo com as importações	68
SOJA A Tamoyo e a Tapajós adotaram estratégias opostas	70
FRIGORÍFICO Ainda às voltas com a velha "guerra dos fretes"	72
ABIFER Uma associação disposta a ressuscitar as ferrovias	74
OS MAIORES DO TRANSPORTE O desempenho das 550 maiores empresas (por vendas) nos seguintes setores: rodoviário de carga, rodoviário de passageiros, urbano de passageiros, construção pesada, transporte aéreo, transporte ferroviário, navegação, indústria automobilística, autopeças e motores, carrocerias de carga e de ônibus, máquinas rodoviárias, construção naval, material ferroviário, indústria aeronáutica e transporte industrial	36 a 51

Últimas Notícias 3 Mercado 78
Produção 76 Indicadores 82

As opiniões dos artigos assinados não são, necessariamente, as adotadas por **Transporte Moderno**. A elaboração das matérias redacionais não tem nenhuma vinculação com a venda de espaços publicitários. Não temos corretores de assinaturas.

OS LUCROS QUE VÊM DA CRISE

E a Andorinha decidiu-se por uma estratégia arriscada. Comprou, de uma vez, 120 carros novos. Se o gesto ousado contribuiu para o ótimo desempenho da empresa, também provocou um endividamento elevado. A ocupação das poltronas, porém, foi garantida pelas conseqüências da crise dos combustíveis.

De repente, vieram as exigências. É tacógrafo de um lado, sanitário do outro, a obrigação de respeitar os 80 km/h, melhores salários para os motoristas. Os empresários se surpreenderam de início, reclamaram depois, pediram novos prazos, mas tiveram que se adaptar. O DNER quer, a todo custo, ônibus com os mesmos padrões de segurança do transporte aéreo (TM 156). Passado o primeiro impacto, as lamentações amainaram. E lá de onde vinha a ofensiva surgia um dos principais motivos do bom desempenho de algumas empresas em 1976.

Pelo menos é o que diz a Empresa de Transportes Andorinha, de Presidente Prudente (SP), através de seu diretor-financeiro, Walter Lemes Soares. Segundo ele, está na racionalização dos combustíveis e conseqüente campanha contra o transporte individual a grande razão do sucesso da empresa. Sucesso que aparece nestes números: 76,7% de rentabilidade sobre o patrimônio líquido, o índice mais alto no setor; crescimento real de vendas de 24,8% (passaram de Cr\$ 73 100

mil em 1975 para Cr\$ 133 600 mil em 1976).

Para explicar os bons índices, Ricardo José de Oliveira, diretor-gerente, relaciona outros fatores. Eliminando a inevitável menção à harmonia entre diretores e à boa administração, comum a todos os entrevistados, restam dois itens muito importantes. Um deles é a região servida pela Andorinha, uma área em franco desenvolvimento. Atualmente, seus ônibus cobrem do Rio a Manaus, cortando o estado de São Paulo, noroeste do Paraná, sul de Mato Grosso, Rondônia e Amazonas, até Manaus. No ano passado, os 316 carros percorreram 37 955 418 km conduzindo 5 345 315 passageiros (números de 1975: 275 carros, 37 310 505 km e 5 074 728 passageiros).

Comentando a estratégia empregada na cobertura de um raio tão amplo, Ricardo de Oliveira atribui os resultados satisfatórios ao sistema da divisão por setores, muito embora as decisões finais partam sempre da sede. Um outro motivo do ano bem sucedido seria a

entrada em ação de muitos carros novos.

Essa renovação tão comentada foi decidida em fins de 1975. E ela é responsável pelo alto endividamento (92,6%, sendo 61,4% a longo prazo) registrado no último balanço. A iniciativa revelou bastante ousadia: foram comprados 120 carros em 1976, o que representa quase 35% da frota atual (370 veículos).

Arrebatamento semelhante a esse levou a Andorinha a entrar, há sete anos, na linha Cuiabá-Porto Velho (TM 158), reconhecidamente deficitária. Walter Soares aborda o assunto citando a necessidade do empresário de hoje participar com sua cota de sacrifício nas iniciativas governamentais como a implantação de novas linhas. "Não podemos deixar de cobrir a linha só porque ela não rende; devemos pensar no caráter social da atuação da empresa", afirma.

"Lá na BR-364, quanto mais se roda mais se perde."

Na verdade, há a explicação mais realista do diretor-gerente da Andorinha. Ele esclarece que está na Cuiabá-Porto Velho "segurando para o futuro". Ricardo de Oliveira conta ainda que a outra empresa que serve aquela região ficou alguns meses com os carros parados, na época das chuvas, com autorização do próprio DNER. A Andorinha não parou de rodar, para evitar que alguma empresa tentasse se infiltrar. Oliveira explica que hoje, "a outra" faz um horário por dia, enquanto "nós fazemos três". E conclui: "Lá, quanto mais se



Na frota, 1/3 de carros novos: resultado de um lance arrojado.



Oliveira: sempre rodando na BR-364.

roda mais se perde. Pode-se dizer até que a outra está fazendo melhor negócio”.

A “outra” é a Viação Motta, também de Presidente Prudente, onde foi fundada há dez anos. Seus números do último exercício ficaram bem longe dos da rival: 2,2% de rentabilidade sobre o patrimônio líquido, 4,8% de crescimento real de vendas, vendas líquidas crescendo de Cr\$ 64 milhões (1975) para Cr\$ 106 500 mil e endividamento geral de 74,2% (51,7% a longo prazo). Com uma frota atual de 266 carros, a Motta tem linhas de 15 016 km e rodou 27 345 600 km em 1976, transportando 3 617 343 passageiros.

A Motta não discorda da afirmação da Andorinha de que a linha Cuiabá-Porto Velho é totalmente deficitária. O que José Pereira dos Santos, gerente-administrativo da empresa, faz questão de responder é ao comentário em relação aos carros parados na época das chuvas. Segundo ele, a resolução foi tomada em virtude do estado impraticável da estrada e do risco que corriam os passageiros.

A citada preocupação com os passageiros leva a indagar sobre as recentes medidas do DNER. É bem verdade que, na ocasião da reportagem, uma auditoria do Departamento visitava Presidente Prudente para estudar a situação das duas empresas. De qualquer forma, mesmo que tenha havido cautela ou receio na manifestação, o certo é que os empresários não se queixaram. Walter Lemos Soares, por exemplo, justificou sua opinião afirmando que o DNER tem procurado prestigiar as empresas mais bem estruturadas. “As empresas mal estruturadas devem ter dificuldades para atender as solicitações”, diz ele.



Pereira: parou, para evitar riscos.

As solicitações são as já mencionadas. Sanitário é uma delas. O diretor-financeiro da Andorinha assegura que a empresa já dispunha desse melhoramento em alguns ônibus desde 1969. Hoje, o total chega a oitenta ou 85% da frota, em especial nos veículos que servem a grandes e médias distâncias e em linhas federais. Lemos Soares diz que, mesmo não usado, o sanitário instalado é um fator psicológico de tranquilidade para o passageiro.

E aquele odor característico, que costuma perturbar principalmente os acomodados nas últimas poltronas? A Andorinha acredita que o problema diminuiu muito com a evolução do sistema de sanitários, que oferecerá agora melhores condições de manutenção e limpeza. “Se avião anda com sanitário, podemos ter a mesma condição”. Esse o forte argumento de Ricardo de Oliveira, que só não concorda com o uso daquele melhoramento em estrada de terra e declara que a empresa pretende a liberação dessa exigência.

**“Com ônibus a 80,
o uso do automóvel é
até justificável.”**

Já o gerente-administrativo da Motta (109 carros com sanitários) admite que as dificuldades ainda existem. Até no uso exagerado de um ou outro desinfetante. “Descobrimos que o jasmim é enjoativo para alguns passageiros e agora estamos tentando o pinho”, revela Pereira. Contudo, tanto cuidado com o usuário nem sempre recebe o troco devido. Já aconteceu em veículo da empresa: ao final da viagem, o motorista teve a desagradável surpresa de encontrar na pia o que deveria ser destinado ao vaso.

Da parte do DNER, ao menos, os motoristas têm recebido maior atenção. Em setembro passado, o órgão estabeleceu um mínimo de Cr\$ 3 mil mensais para uma jornada de oito horas de trabalho. As empresas consideram uma boa medida e dizem que agora, por questão de salário, não haverá mudanças de empresa. Só que a Andorinha se utiliza de um esquema muito especial, com relação a seus motoristas. Walter Soares confessa que costuma admitir pessoal nas épocas de grandes picos, fazendo com os admitidos algo como um contrato-experiência. Isso explicaria os números que se seguem: em 1975, admitiram 311 e demitiram 216 (total de motoristas em julho de 75: 289); em 1976, admitiram 243 e demitiram 182 (total em julho: 334); neste ano, admitiram 151 e demitiram 108 (total em julho, 407).

A Viação Motta, porém, não concor-

«O CONTROLE ABSOLUTO»

Para felicidade dos empresários, a VDO traz até você o TACÓGRAFO, mais conhecido como «O CONTROLE ABSOLUTO». Ele registra integralmente o curso de uma viagem. Determina os meios mais adequados para a racionalização de combustível e redução de gastos com manutenção. Notifica velocidades médias, distâncias percorridas, tempo de uso do motor, tempo de marcha, vibrações, desvios, rendimento por quilômetro, choques, tudo enfim, através do DISCO-DIAGRAMA, que é de fácil leitura e interpretação.

Proporciona: Segurança, Economia e Controle

SEGURANÇA: Registrando as velocidades desenvolvidas, impede o motorista do excesso de velocidade, que coloca muitas vezes em riscos desnecessários, cargas ou até mesmo vidas humanas.

ECONOMIA: São registrados com exatidão os gastos por km.. É possível calcular-se as horas de parada por tempo de serviço. Pode-se também, além de outras vantagens, calcular o tempo de trabalho efetivo e a economia de combustível.

CONTROLE: O empresário tem controle absoluto de todos os veículos, durante 24 horas por dia, os sete dias da semana, seja qual for a distância, automaticamente.



VDO DO BRASIL

Ind. e Com. de Medidores Ltda.
Av. Sen. Adolf Schindling, 155 - C. Postal 31
Telefone: 209-6633 - Guarulhos - S.P.



Tacógrafo: deu trabalho e resultados.

da com esse comportamento. Pedro Nemésio de Faria, diretor-executivo, revela que a solução encontrada pela sua concorrente para os períodos de muitas viagens nem passa pela cabeça dos diretores da Motta. De fato, a rotatividade de motoristas é bem baixa: 5,38% e 5,78% em 1975 e 1976 respectivamente, para o total de 223 e 242 motoristas.

Problema que também toca de perto aos que dirigem os ônibus é a instalação de tacógrafos. Os prazos já se esgotaram para as linhas com mais de 400 km e a tolerância para as linhas até 399 km se estende a outubro. A Andorinha tem o equipamento em 126 carros e a Motta em 120. De acordo com Ricardo de Oliveira, o equipamento deu trabalho de início, especialmente para manutenção, mas agora tudo melhorou. O que os tacógrafos exigiram, isso sim, foi a montagem de todo um esquema. Agora, a Andorinha tem cinco postos de trocas de discos-diagrama (Rio, São Paulo, Presidente Prudente, Campo Grande e Cuiabá) e a análise é feita em Prudente. Sobre uma possível reação contrária dos motoristas, Oliveira declara: "Se ele for conscientizado que o aparelho tem o intuito de favorecê-lo e ajudar à empresa, não verá o tacógrafo como um inimigo". A Motta também acredita que a adoção do aparelho permite elementos para análise do comportamento de equipamento e mão-de-obra, além do próprio controle da velocidade.

Exatamente na questão da velocidade máxima permitida é que residem as maiores queixas. Tanto uma quanto a outra acreditam que os 80 km/h não são o ideal. A Motta fala em 90 km/h. Na Andorinha, o diretor-financeiro pro-

põe 90, o diretor-gerente 90 ou 95 e o ex-diretor superintendente (Paulo Constantino, que se desligou da empresa para assumir a prefeitura da cidade) chega aos 100. Walter Soares explica melhor, dizendo que a aparelhagem e manutenção dos ônibus é mais cuidadosa e que a atual lentidão traz desconforto. Exemplificou com uma viagem São Paulo-Prudente: um automóvel faria em 7 horas e meia a 8 horas; o ônibus leva 9 horas ou mais, porque nas grandes rampas cai a até 30 por hora. "Isso poderia até justificar o uso do automóvel, contrariando a própria filosofia do governo e do DNER", conclui.

O proveito que os empresários não negam à "lei dos 80" é a visível redução dos acidentes. Na Andorinha, chegou a 25% de janeiro a julho deste ano em relação a igual período de 1976 (65 acidentes em 76 e 48 em 77). Também caiu sensivelmente o total de desastres mais graves, caso dos capotamentos ou tombamentos.

Sobre economia de combustível, porém, não há dados comparativos. A Motta informa apenas que gastou 8 543 550 litros de óleo diesel no ano passado e garante processar à regulação periódica do motor, aferir a calibragem dos pneus e tratar com carinho da manutenção dos veículos e treinamento do pessoal. A Andorinha fala apenas de maior atenção com as bombas injetoras e de testes especiais para o caso de um carro estar devorando muito óleo.

"Não temos turismo nem queremos ter"

Se o comportamento é semelhante nesse caso, o oposto acontece na escolha dos chassis e das carroçarias. A Motta (154 Mercedes, 109 Scania e 3 FNM) justifica a preferência pelo Mercedes Benz LPO 1113 no grande número de linhas por estradas de terra, onde aquele chassis se daria melhor. O Scania ficaria com as estradas asfaltadas, "onde demonstra robustez e durabilidade". A Andorinha (317 Mercedes, 53 Scania) também não reclama dos Mercedes. O mesmo não se dá com o Scania BR 115 e BR 116. Ricardo de Oliveira denuncia problemas no motor traseiro. E mais: de travessas, chassis, câmara de suspensão. "É um material muito caro para estragar o tanto que estraga", lamenta ele.

No caso das carroçarias, a Motta anuncia ter feito uma série de experiências e chegado à conclusão de que a Nielson é bem resistente, além de mais confortável para motoristas e passageiros. Por isso, cinquenta carros



Soares: tarifas estão defasadas.

já apresentam o produto catarinense. Na Andorinha, a opinião e a justificativa são diferentes. Seu diretor-gerente prefere a Marcopolo "porque é uma boa carroçaria e, além disso, temos excelente relacionamento com o pessoal de lá".

Mesmo renovando a frota, a Andorinha não pensa, por enquanto, em ir além de suas linhas normais e do fretamento de ônibus. Oliveira é incisivo: "Não temos turismo, nem pretendemos ter". Posição totalmente oposta é a da Viazul Transportes Rodoviários, da Bahia. A empresa saiu-se bem em 1976: a rentabilidade sobre o patrimônio líquido chegou a 48,5%; o crescimento real das vendas aos 33,4% e as vendas líquidas quase dobraram (Cr\$ 38 400 mil em 1975; Cr\$ 75 milhões em 76). Atualmente, a Viazul usa seus 370 ônibus para o transporte de operários dos dois maiores centros industriais baianos (Aratu e o Polo Petroquímico), e trabalha regularmente com transporte turístico, além das linhas intermunicipais.

"Nosso transporte já é um dos melhores do mundo."

Essa diversificação, aliás, é um dos motivos relacionados pela empresa baiana para justificar seu bom desempenho. Sucessora da Breda da Bahia, de quem incorporou o acervo em 1970, a Viazul tem como raio de ação basicamente o Recôncavo baiano e a região metropolitana da Grande Salvador. Só no último mês de julho transportou 274 298 pessoas, sem contar o transporte turístico e de operários.

Outro aspecto que a Viazul considera positivo é a padronização do equipamento. Cerca de 60% da frota é constituída por Mercedes Benz O-362

CHEVROLET DETROIT DIESEL

Ouçá a respiração
deste caminhão: perfeita.



Motor Detroit Diesel.

Robusto, de 4 cilindros e 2 tempos. Além de economia de combustível, garante as respostas rápidas nas solicitações de aceleração, deixando para trás muitos caminhões.

A injeção é direta e os bicos injetores são invioláveis. Não tem bomba injetora nem tubulações de alta pressão, eliminando regulagens e vazamentos de combustível.

Por isso, este motor oferece maior rendimento com menor manutenção, quilômetro por quilômetro rodado.

Novo filtro de ar.

Para esse motor funcionar ainda mais, agora há o filtro de ar "Purotron". Ele tem um ciclizador com defletores e dois elementos filtrantes: um principal e outro de segurança, para maior eficiência na filtragem.

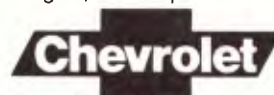
Pronta entrega.

Vá a um Concessionário Chevrolet, escolha o modelo adequado ao seu serviço, combine a melhor forma de pagar e saia com seu caminhão Chevrolet Diesel.

Além de bons negócios, a rede nacional de Concessionários Chevrolet também

oferece toda assistência técnica, com peças originais.

Bote um Chevrolet Detroit Diesel para trabalhar. Agora, sem espera nem demora.



**CAMINHÃO DETROIT DIESEL
CHEVROLET DE CORPO E ALMA.**

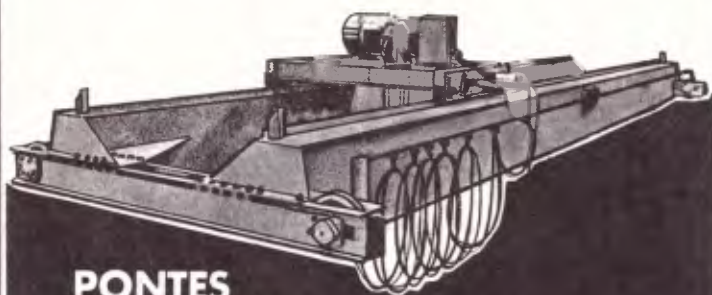


Garanta o combustível de amanhã. Respeite os 80.

**Só tem tranquilidade quem está certo
de ter escolhido o melhor.**

Melt

EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS S/A.



**PONTES
ROLANTES**

- Pontes Rolantes
- Pórticos
- Monovias
- Guinchos
- Trolleys Elétricos e Manuais
- Gruas e Braços Giratórios
- Caldeiraria Média e Pesada (em carbono e inox).

**Fábrica e escritório:
Rod. Pres. Dutra, km 395 (Guarulhos)
Tels.:**

**209-1505 - 209-1446
209-4892 - 209-4978**

CAPA

e os 40% restantes são plataformas Mercedes Benz O-362 e LPO encarroçadas pela Ciferal Líder. Isso facilita na racionalização dos estoques de peças de reposição, na uniformidade dos serviços mecânicos, aproveitamento de peças e artefatos de um carro para outro e bom desempenho do almoxarifado.

Importante também foi a implantação do leasing. Os diretores baianos entenderam que a sistemática permite o equilíbrio de seu ativo imobilizado em veículos e possibilita à transportadora manter o equipamento sob sua propriedade pelo valor residual ao término do contrato. Hoje em dia, quase 20% da frota da Viazul constitui-se de veículos arrendados.

Planos ousados não faltam à Andorinha. Por exemplo: há um ano, a empresa iniciou-se no transporte de carga, servindo de São Paulo a Cuiabá. No transporte de passageiros, construiu em 1976 diversas garagens à margem de rodovias (Assis, Presidente Epitácio, Campo Grande e Cuiabá) e pretende levantar mais três neste e no próximo ano (Presidente Prudente, Coxim e Rondonópolis). Mais ainda: num terreno de 48 mil metros quadrados, a Andorinha vai erguer sua nova sede em Presidente Prudente. O objetivo é terminar a oficina e manutenção até janeiro de 1978 e a garagem em um ano e meio ou dois.

Pelo visto, a sede no interior não atrapalha tanto, embora a Motta e a Andorinha apontem desvantagens na distância das capitais. Dificuldades na compra de equipamentos, desvinculação das outras grandes empresas, por exemplo. Ricardo de Oliveira, cita a vantagem no caso da mão-de-obra ("o pessoal do interior acaba mais ligado à empresa") e destaca que os 29 anos tornaram a empresa tradicional na região. E tradição manda. Tanto assim que saíram da Andorinha os dois últimos prefeitos de Presidente Prudente.

Para o futuro, a Andorinha espera o melhor. Mesmo se queixando das tarifas (de acordo com Walter Soares a defasagem em relação ao último aumento seria em torno de 10%), a empresa acredita que a necessidade geral de economizar combustível lhe dará ainda mais passageiros. Não se cogita atrair os que usam automóvel ou avião, seja através de insistentes anúncios ou de melhoramentos nos veículos. Só a audácia de renovar 1/3 da frota e o cumprimento às recomendações do DNER são considerados suficientes. A esse respeito, a opinião de Ricardo de Oliveira é definitiva. "Não há mais o que inovar. Nosso transporte rodoviário de passageiros já está entre os melhores do mundo".

Com GOLIVE você transporta mais carga sem passes de mágica



Carroceria Golive/Cargo Van e
3º eixo balancim Golive.



3º eixo Golive Canavieiro, tipo tandem.



3º eixo Golive, tipo balancim

**não acredite
em mágicas:
o truque é golive**



GOLIVE INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE TRUQUE LTDA.
Rua Dr. Pio Dufles, 140 – fone (0166) 42-2399 – Sertãozinho – SP



MAIS UM ANO DE DIFICULDADES

Apesar das recentes medidas oficiais para reduzir os custos das concessionárias, os insucessos de 1976 poderão se repetir em 1977. Pressionadas pelas baixas tarifas e as fusões obrigatórias vivem outro ano de dificuldades.



Fornes: tudo na estaca zero.

Para as empresas paulistanas de ônibus urbanos, escapar do prejuízo já foi um bom resultado em 1976. É o caso da Auto Viação Taboão. Com rentabilidade de 6,5% sobre o patrimônio líquido e crescimento real de vendas negativo (-0,4%), ela foi uma das mais bem situadas entre as 68 existentes. Mas, como a maioria, marcou passo o ano inteiro. "Não pudemos ampliar nada, nem comprar ônibus novos, diz o assistente da diretoria Hermelindo Couto Rodrigues, que se recusa a falar sobre o futuro. "Esta não é hora para fazer previsões. Os empresários estão em suspenso."

De fato, nada indica que as coisas vão melhorar este ano. Principalmente depois do magro reajuste da tarifa, de Cr\$ 1,80 para Cr\$ 2,10.

Diante de elevações de custos da ordem de 40% na mão-de-obra, 20,5% no óleo diesel, 37,5% no seguro e 40% na Taxa Rodoviária Única registradas em maio último (sem contar os aumentos de preços dos veículos, das peças, dos pneus, da recapagem), os empresários acham que a tarifa deveria ser de Cr\$ 2,20 desde junho, pelo menos. A Lei municipal 8.593 de 15 de agosto do corrente e a portaria da CMTC sobre taxa de fiscalização, que juntas permitem redução de 3% dos custos das empresas, foram bem recebidas pela Associação Paulista de Empresas de Ônibus — Apeo, mas segundo o presidente Aparício Fornes "terão

um reflexo muito pequeno sobre nossos problemas, que são de grande vulto". Na expectativa de solucionar seus problemas, os empresários chegaram a recorrer diretamente ao ministro Mário Simonsen, em comitiva, reivindicando não mais Cr\$ 2,20, mas Cr\$ 2,40 de tarifa, crédito especial para compra de ônibus e fornecimento de combustível pela Petrobrás.

Nesse clima de dificuldades, as fusões caminham a passo de cágado. Transcorridos seis meses de surgimento do projeto de lei 22/77, através do qual a prefeitura de São Paulo quer reduzir de 66 para 23 o número de permissionárias de transportes coletivos na Capital, pode-se dizer com segurança que as negociações ainda estão na estaca zero.

A última reunião da Apeo, feita logo depois da saída dos editais, para estudar a viabilidade de fusão, fracassou por completo. "Infelizmente, os resultados não foram os esperados", diz Aparício Fornes. Mantém-se definida a aglutinação de empresas

apenas nos setores 3 (Alto do Pari), 2 (Parada Inglesa, Nações Unidas e Brasilusa), 15 (Viação Jurema), 16 (São Luís), 18 (Viação Santa Cecília e Bandeirantes) e 22 (Tusa e Moinho Velho). Desta vez, o presidente da Apeo nem tocou nos setores 5 (Viação São José e Leste-Oeste), e 21 (Empresa de Auto-Ônibus Vila Pirituba, Vila Anastácio e Gato Preto), nos quais a fusão era praticamente certa dois meses atrás.

Aparício Fornes garante que os empresários têm discutido exaustivamente as possibilidades de junção de empresas. Entretanto, quando parece que tudo vai dar certo num setor, "há um curto-circuito", afirma.

"A fusão só tem causado discussões"

O maior empecilho às fusões das permissionárias nos respectivos setores é o conflito de interesses. Cerca de 70% das empresas de ônibus estão operando com déficit, de acordo com o presidente da Apeo. Na hora de se discutir concretamente a formação dos setores, surgem acirradas discussões em torno de avaliação de carros, de patrimônio, da situação diante do fisco e das obrigações sociais. Quando ocorre de existir uma empresa em situação melhor que a outra num mesmo setor, o que é comum, a fusão é praticamente inexecutável, pois a permissionária mais sólida resiste à anexação de uma mais fraca, por motivos óbvios.

FALÊNCIA NÃO FOI SURPRESA

A falência da Viação Auto Ônibus Itaquera Ltda, requerida pela empresa Calil Comércio e Importações Ltda no cartório do 10º ofício em São Paulo, não surpreendeu nem os empresários do setor, nem as autoridades municipais. Aparício Fornes, presidente da Apeo, acredita que a Itaquera é apenas o caso "mais extremo" da situação crítica que atravessa o setor inteiro. Chaffic Jacob, diretor da CMTC, revela que "já na época da primeira inspeção na garagem da Itaquera "se sentia que a empresa não conseguiria resolver seus problemas de manutenção." Essa primeira visita da CMTC ocorreu na madrugada de 21 de maio de 1976, quando foram lacrados doze carros da frota de 150, todos por problemas de segurança. Na segunda visita dos fiscais, em 4 de janeiro de 1977, houve 87 lacrações, obrigando a CMTC a colocar cinquenta ônibus para cobrir, com relativo êxito, as linhas prejudicadas.

"De lá até hoje, a empresa não apresentou veículos lacrados na garagem da CMTC, para vistoria. "Sabe-se ainda que uma financeira tomou vários ônibus da empresa, complicando ainda mais a situação", acrescenta o diretor da CMTC. O primeiro baque sério veio em dezembro de 1976, quando foi exigida a concordata. De lá para cá a situação só piorou, e, quando a empresa foi fechada, a 5 de agosto último, por determinação judicial, a CMTC foi obrigada a colocar 120 carros novos (todos do ano) cobrindo as três linhas e vários desdobramentos de linha que a Itaquera mantinha.

O montante da dívida estaria em torno de Cr\$ 25 milhões e todo o patrimônio da empresa está hipotecado. Há oito meses, o proprietário não era visto pelos empregados e os negócios vinham sendo dirigidos por parentes e chefes de setores.



Quem tem um motor MWM tem várias tranquilidades. Peças é uma delas.

É comum você encontrar peças originais MWM em todo o Brasil, como é comum encontrar pessoas tranquilas com seus motores, simplesmente pelo fato deles serem MWM diesel. Nunca dão problemas.

Esses motores, entre outras vantagens, têm peças intercambiáveis entre si, ou seja, a mesma peça serve num motor de 3, de 4 ou de 6 cilindros. Isso possibilita reduzir os estoques e custos, seja no revendedor, seja em sua oficina. E facilita a manutenção. Os motores MWM oferecem esta economia.

Por isso, no momento em que você decide comprar um motor MWM, para



MWM MOTORES DIESEL LTDA.
Av. das Nações Unidas. 22002
CEP 04697 - Cx. Postal 7679.
S. Paulo - SP.

qualquer aplicação, seja industrial, marítimo ou automotivo, você está comprando junto esta tranquilidade: peças originais à vontade. Em todo o Brasil.

Atenção: Para informações adicionais sobre os nossos produtos, queira enviar este cupom devidamente preenchido, aos cuidados do Depto. de Propaganda e Promoção.

Nome:
Endereço
CEP
Empresa
Cidade Estado

AS EMPRESAS À BEIRA DA FALÊNCIA

O presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Município do Rio de Janeiro prevê falências em massa nos próximos seis meses, se as autoridades não tomarem providências imediatas para amenizar a aguda crise do setor.

Longe de se constituir em um fato isolado, a falência da empresa carioca Viação Glória pode ser sintoma de uma grave crise à vista. "Se o governo não tomar nenhuma providência, o sistema resistirá, no máximo, até janeiro de 1978", profetiza o presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Município do Rio de Janeiro, Agostinho Gonçalves Maia. "A realidade é que há um grande número de empresas cujo ativo não dá para pagar o passivo. Nada pode ser dito oficialmente, para não alertar os credores. Mas, há empresas em situação tão crítica que chegam a torcer para a fiscalização apreender os carros com mais de sete anos. Assim, elas não colocarão outros no lugar e conseguirão se livrar das linhas deficitárias. Outras chegaram até a por anúncios no jornal. Mas, não aparecem compradores, pois ninguém quer saber de investir em um negócio que só dá prejuízo. O remédio é continuar na mão dos credores, principalmente das companhias fornecedoras de petróleo. Com exceção da Companhia de Transportes Coletivos-CTC, o sistema carioca de ônibus gasta por mês 18 milhões de litros de óleo, que custam Cr\$ 53,8 milhões. O elevado consumo obriga as empresas a fazerem contratos de exclusividade com os fornecedores — graças a tais contratos, a empresa só começa a pagar a dívida a partir do 41º dia. Por isso, no momento em que uma empresa for à falência, será uma reação em cadeia. Os credores irão em cima de todos os empresários para cobrarem as dívidas."

Nos últimos sete anos, tem crescido cada vez mais o desnível entre o custo do serviço e o preço das tarifas, acrescenta Agostinho. Um trabalho feito pelo Sindicato mostra que, de janeiro de 1970 a maio de 1977, a tarifa foi reajustada em 388,5%, ao passo que os componentes do serviço registraram aumentos de até 1000%. Foi o caso do litro de óleo de freio que passou, nesse período de Cr\$ 2,89 para Cr\$ 31,00, registrando, assim, um aumento de 972%. Em meio a essa situação, o que



Maia: falências à vista

se perde primeiro é o lucro da empresa e, a seguir, a depreciação do veículo. Como não se pode renovar a frota, a queda da qualidade do serviço é inevitável, conclui Agostinho. Logo depois, ele acrescenta: "Como, pela lógica, tem-se de substituir, no Município, uma média de dois carros por dia, já deveríamos ter cerca de quinhentos carros novos este ano. No entanto, o sistema não substituiu nem duzentos veículos".

"Os pedidos vão sendo jogados de uma repartição a outra."

Os 18% de reajuste tarifário liberados para entrarem em vigor a partir de 1º de setembro só darão, segundo Agostinho, para cobrir os 40% do dissídio coletivo do pessoal e, mesmo assim, a partir do momento em que as novas passagens começarem a ser cobradas.

"No dia 1º de setembro, o sistema deverá estar devendo atrasado, só na área de pessoal, cerca de Cr\$ 120 milhões que não terá condições de pagar, de vez que o reajuste de 18% só foi liberado para entrar em vigor 91 dias após a data-base do dissídio coletivo", comenta o líder sindical.

No caso dos "frescões", o descontentamento dos empregados já deixou de ser uma simples ameaça. Para diminuir seus custos operacionais, duas empresas dispensaram os serviços das "rodomoças" — e, certamente, serão imitadas por todas as outras.

Para Agostinho, a compressão das tarifas influiu bastante para a crise dos "frescões". "As autoridades vivem procurando meios para não reajustar as tarifas dos ônibus com ar condicionado." Mas, faltou sobretudo, planejamento. "Hoje, as empresas não conseguem ocupar nem 30% dos lugares oferecidos. E, no entanto, elas precisam de, pelo menos, 50% de ocupação para o serviço tornar-se rentável." De qualquer maneira, comenta Agostinho, mesmo que a evolução da tarifa acompanhasse o ritmo inicial, a ocupação poderia ser ainda menor pois, na maioria das vezes, o mercado onde foram colocados os frescões, não comporta um serviço de preço elevado.

Como resolver tão angustiantes problemas? As autoridades não sabem. Os pedidos dos empresários vão sendo jogados de uma repartição para outra porque ninguém quer se responsabilizar pela situação. "Parecem uns petequieiros", ironiza Agostinho. "No ano passado, o Sindicato entregou às autoridades municipais, estaduais e federais, um documento contendo todos os problemas e possíveis soluções para o setor. Recentemente, ao procurar pelo estudo na Câmara Federal, constatei que ele havia desaparecido e não foi sequer cadastrado."

Apesar dos revezes anteriores, o Sindicato continua tentando. No momento, está catalogando uma série de soluções para serem levadas ao governo. As propostas serão debatidas em Brasília, e um Seminário, nos dias 20 e 21 setembro, pelos presidentes dos sindicatos convocados pela Federação de Transportes Terrestre no Brasil. Entre os diversos itens, os principais, segundo Agostinho, são:

- Sistema de combustível subsidiado, já usado no transporte urbano, em diversos países;
- Linha especial de crédito para renovação da frota. Para Agostinho, esse item tem de ser visto com cuidado porque se as empresas não têm condições de comprar novos veículos, de nada adiantará qualquer sistema de financiamento. "É o mesmo que dar remédio a uma pessoa que já está morta."
- Extinção da Taxa Rodoviária ou, então, o pagamento de uma taxa específica;
- Assim como acontece em outras áreas, uma parcela dos diversos impostos cobrados no Brasil poderia ser investida, também, no serviço de transportes por ônibus.



Num rolamento Timken você leva muito mais do que um simples rolamento.

Você leva o Sistema Global Timken.

Sistema Global Timken é o resultado de uma filosofia empresarial que leva em conta não apenas o produto, mas também o que existe por trás dele. É o rigoroso controle de qualidade. A assistência técnica. O treinamento de pessoal. É a ampla intercambiabilidade dos produtos Timken, o que faz com que um rolamento fabricado no Brasil seja igualzinho em tudo a um rolamento fabricado na África do Sul.

Neste momento, por exemplo,

nossos engenheiros e técnicos especializados pesquisam novas utilizações de rolamentos cônicos.

Como resultados destas pesquisas, já introduzimos inovações como o rolamento AP para uso em ferrovias, o Unit Bearing para a indústria automobilística e, mais recentemente, o rolamento Unipac para a indústria de automóveis, o Hydrarib, Relieved Race para máquinas operatrizes e High Speed para aplicações em helicópteros e

turbinas. Isto é mais do que oferecer a você um simples rolamento.

É oferecer o melhor rolamento através do Sistema Global Timken.

Você leva mais do que um simples rolamento.

TIMKEN
MARCA REGISTRADA
ROLAMENTOS DE ROLOS CÔNICOS

Timken do Brasil S/A Comércio & Indústria
C.P. 8208 - São Paulo - Brasil

UM SETOR EM CONVALESCENÇA

"Foi um ano em que as empresas ficaram se curando dos problemas de 1975". A frase de Fernando Coelho, da TVR, revela o que o ano passado significou para quem transporta carga siderúrgica. As empresas de melhor desempenho mal passaram do razoável. Apesar de tudo, dizem que o pior já passou.

A melhor imagem para a situação atual do transporte rodoviário de produtos siderúrgicos talvez seja a de um doente em estado pós-operatório. Isso a se levar em conta a afirmação de Fernando Coelho Júnior, assessor de planejamento da Transportadora Volta Redonda (SP), para quem o quadro geral do setor é de convalescença. A doença — mau desempenho nos últimos anos — pode ser facilmente diagnosticada.

O dirigente da TVR aponta logo de cara o principal agente causador da enfermidade. "Não foi apenas o setor de transporte que se deu mal, mas a própria produção." A frase leva a uma conclusão fácil: se não se transportou muito foi porque pouco havia para transportar. Culpa da redução das vendas de aço no mercado, das violentas restrições à importação e do incentivo governamental ao transporte de cargas siderúrgicas através das ferrovias.

Apesar dos pesares, a TVR não pode se queixar. Afinal, alcançou, em 1976, 15,3% de rentabilidade sobre o patri-

mônio líquido e 7,8% de crescimento real de vendas, ainda que a tonelage transportada tenha sido menor (de 2 300 000 t em 1975 para 2 070 000 t no ano passado). Os índices são baixos mas, no que se refere ao crescimento de vendas, demonstram grande superioridade em relação a suas duas concorrentes do Rio, a São Geraldo e a Sideral, ambas com números negativos.

Para justificar os 15,3% de rentabilidade sobre o patrimônio líquido, o assessor de planejamento da TVR cita a utilização de frota própria de 674 veículos apenas em 50% da demanda do transporte. "Dessa forma, estamos embutindo em nosso balanço todo o patrimônio líquido dos subempreiteiros que trabalham para nós". Fernando Coelho lembra que os custos aumentariam se fossem usados apenas caminhões próprios, mas garante que o emprego de 50% de frota subcontratada é "temporário, ocasional e eventual."

Problemas de frota também deram dor-de-cabeça para a Transporte Side-

ral. No entanto, Dalton Duarte Arneiro, diretor-superintendente, revela que sua empresa ainda dá atenção e acredita na frota própria. Nem por isso nega que seja antieconômica, em razão dos custos para a aquisição de veículos. Atualmente, a Sideral possui 140 carretas (idade média de três anos), suficientes para movimentar 50% de suas cargas.

Sobre o assunto, as queixas da Transportes São Geraldo são bem maiores. E não poderia ser diferente. Antonio Montenegro, diretor de operações, conta que a empresa investiu muito, principalmente na compra de carretas e outros equipamentos de alto custo. Hoje, possui 680 veículos que movimentam 40 mil t/mês, total que representaria 35% da carga transportada. Como o setor não cresceu o esperado, a São Geraldo está com quase cem carretas paradas.

Na verdade, o próprio Montenegro acredita boa parte das dificuldades que se abateram sobre sua empresa a uma certa falta de vidência. A São Geraldo não conseguiu sentir no ar os indícios da tempestade que ameaçava o setor.

A São Geraldo investiu na hora errada

A consequência final foi um fraco desempenho em 76, embora a São Geraldo tenha sido a de maior faturamento entre as transportadoras de carga por rodovia (Cr\$ 350,2 milhões). Em tonelage transportada, o movimento caiu de 1 468 830 t (1975) para 1 387 383 t; a rentabilidade sobre o patrimônio líquido ficou em 8,7% enquanto o crescimento real de vendas apresentava valor negativo (-14,1%).



Coelho defende o CIF uniforme.



O setor espera para os próximos anos a mesma fatura de carga de 1974.

Prevista ou não, o fato é que a crise mundial atingiu o setor diretamente. E, dentro dele, mais a umas que as outras empresas. Quem confessa, ainda é o diretor de operações da São Geraldo: "Fizemos um plano a longo prazo para ser aplicado de 1973 a 1980 e, conseqüentemente, grandes investimentos. Com a crise do petróleo, fomos diretamente afetados, pois a produção não respondeu como esperávamos e tolheu nosso crescimento".

"Pressentimos a crise. Sem bola de cristal."

Era esperado que a crise do petróleo e as restrições à importação também entrassem com prioridade na lista de lamentos da Sideral. E entram mesmo. Só que Dalton Arneiro alinha outro fator que teria influenciado na queda das vendas de sua empresa: na luta pela aquisição das cargas disponíveis no mercado, muitas transportadoras reduziram bastante seus preços. Para enfatizar a denúncia, Arneiro diz que elas quase chegaram ao ponto de pagar ao cliente para fazer o transporte. "A Sideral perdeu muitos clientes, mas manteve os preços, e partiu para um aperfeiçoamento operacional".

Seja como for, os números não deixam dúvidas. O faturamento passou de Cr\$ 59,9 milhões (1975) para Cr\$ 87,3 milhões e a rentabilidade sobre o patrimônio líquido foi de 27,5%. Ao contrário da São Geraldo, o total de tonelage transportada subiu de 178 445 t. para 284 311 t. e o crescimento real de vendas (-0,4%) foi menos negativo que o da concorrente. Segundo Dalton Arneiro, um razoável desempenho dentro de ano difícil e explicável no que ele chama de "incansável busca de aprimoramento dos serviços".

Há, no entanto, outra justificativa. Arneiro acredita que as empresas que investiram entre 1972 e 1974 e, a partir daí, passaram a ter certa cautela, estão relativamente bem. As palavras do diretor-superintendente da Sideral fazem lembrar a tal falta de vidência reclamada pela São Geraldo. "No final de 1974, meu pai (Denisar Arneiro, fundador e diretor-presidente da Sideral), sem usar bola de cristal ou lâmpada maravilhosa, conseguiu prever as nuvens que cobririam o setor". Isso, de acordo com Dalton, levou a empresa a diminuir o ritmo dos investimentos. "Assim, a Sideral, ao contrário de um grande número de empresas, não enfrenta hoje problemas com grandes pagamentos de juros e altos custos para manter seus serviços".

Esse detalhe também não escapa a Fernando Coelho. Ele afirma que algumas empresas não conseguiram alcançar os índices da TVR porque foram apanhadas num momento de reestruturação ou porque empreendiam algum plano de desenvolvimento que exigiu certas despesas. O índice a que ele se refere é o de 7,8% no crescimento real das vendas. Explicação: "A empresa teve, em 1976, um crescimento vegetativo com uma tarifa ordenada. Por isso, os resultados foram melhores que em 1975. A empresa não perdeu substância em matéria de clientela, ao mesmo tempo que desenvolveu seus sistemas operacionais e de aplicação econômica e reduziu um pouco as compras".

Outro fator que influenciou nos números da TVR, São Geraldo e Sideral, foi a competição com as ferrovias. Segundo Fernando Coelho, elas entraram com força na briga. "Em certas usinas, a participação do transporte ferroviário pulou dos médios 16% a até perto de 50% em alguns meses". A preocupação pode diminuir em razão do protocolo assinado recentemente pelo Intra (Instituto Nacional dos Transportadores de Aço) com a Siderbrás. Através dele, a estrada de ferro vai definir a participação crescente que poderá ter, mês a mês. Por sua vez, a TVR irá planejar melhor seus recursos. E já pensa no retorno vazio de caminhões e vagões para a usina. "Poderemos acertar para que um seja transportado pelo outro, mediante alguma espécie de indenização", explica Fernando Coelho.

Aliás, com o objetivo de evitar o retorno vazio, a TVR esboçava uma solução: as carretas longas voltariam de São Paulo para a usina conduzindo uma carreta curta (veja **TM** 149). A baixa demanda do aço fez com que o expediente fosse usado esporádicas vezes. Por ora, enquanto houver maneira de se fazer linhas regulares, a idéia é evitar esse sistema. Entretanto, o assessor de planejamento de Volta Redonda esclarece: "Estamos sentindo cada vez mais a necessidade de fazer isso em escala".

Tudo vai depender do que o futuro estiver reservando para o setor. Coelho acredita que as perspectivas para 77 são de melhoria tecnológica das empresas e de melhor planejamento econômico. Sobre a produção, comenta: "Deus me livre se as usinas não tivessem índices melhores este ano". Apesar disso, ele fala em baixa de demanda, porque a ferrovia está transportando mais.

Certamente os trens e navios também são motivos de pesadelos para as outras empresas. A São Geraldo já opera por via marítima há quatro anos,

com a Navegação Urbano Gern e começou a construir em Nova Iguaçu (RJ) um terminal ferroviário próprio, que será inaugurado ainda este ano. A Sideral iniciou estudos para criar, em prazo ainda não previsto, uma estrutura de integração rodo-marítimo-ferroviária, com terminais próprios nos principais pontos do país.

Se o apetite dos vagões tira o sono desses empresários, o mesmo não se pode dizer do CIF uniforme. Para ele, os grandes do setor só têm elogios. Argumentam que o CIF evita concorrências de preços e estimula o aprimoramento da qualidade de serviços. Fernando Coelho afirma que agora as empresas precisam ter terminais bem estruturados e uma frota própria considerável, não podem perder sua boa performance. "O CIF uniforme das usinas é como se fosse a regulamentação tão sonhada por todos os transportadores de ferro e aço".

A opinião vem da TVR e é bom não esquecer que ela tem nas mãos uma grande fatia do bolo: faz o escoamento de 30% de toda a produção siderúrgica brasileira. E é exatamente por isso que é a indicada para dar sua "receita do sucesso". Seu assessor de planejamento confessa que, se fosse formar uma empresa de transportes agora, empregaria poucos executivos — mas conhecedores profundos do assunto; teria terminais dimensionados para daqui a cinco anos e a frota apenas suficiente para atender os compromissos contratuais. E, mais que tudo, recomenda acompanhar muito bem a evolução do mercado siderúrgico.

"O setor já passou pelo que tinha de passar"

Em sua receita, Arneiro faz questão de insistir no investimento com muita cautela, evitando a geração de custos altos para a empresa. Com o que concorda Montenegro, quando diz que seus investimentos agora têm o objetivo de diminuir os custos e aumentar os lucros. Dessa forma, a São Geraldo pretende conseguir fechar este ano com um faturamento de Cr\$ 500 milhões, enquanto a Sideral espera algo como Cr\$ 130 milhões.

Afinal, depois de anos de sofrimento, a esperança vem voltando. Fernando Coelho, fala em convalescença do setor mas faz uma ressalva: "Nós vamos passando bem. Não há febre e já podemos olhar para a frente". Com o que Antonio Montenegro parece concordar inteiramente: "O setor já passou pelo que tinha de passar". Mais otimista, o diretor da São Geraldo garante: "Vai haver sol amanhã".

“NÃO QUEREMOS MAIS NINGUÉM”

“Todo mundo pensava que, no Nordeste, só havia candangos e paus-de-arara. Hoje, nessa região, o mercado de transporte rodoviário tornou-se tão viável que até empresa do Sul existe querendo fazer a praça. Mas vamos lutar para que isso não aconteça” (de Roberto Mário dos Santos, diretor administrativo da Transportadora Relâmpago).



A empresa tem 130 caminhões próprios e ainda opera com 1 500 carreteiros.

O ano de 1976 foi muito difícil para o transporte rodoviário. Talvez, um dos mais difíceis, segundo as palavras de Roberto Mário Ferreira dos Santos, diretor administrativo da Transportadora Relâmpago, que trabalha quase exclusivamente com cargas rápidas. Já em 1977, principalmente a partir do mês de maio, oferece boas perspectivas.

E a Relâmpago não tem do que se queixar, já que, desde que começou com o transporte de cargas rápidas e distribuição para as regiões Norte e Nordeste do país, ela vem evoluindo constantemente. A receita do sucesso? Mário define-se em uma única palavra: união. Principalmente entre a cúpula administrativa. Além disso, persistência e coragem de lançar novidades. E, claro, uma certa racionalização na área administrativa.

Foi graças e esses ingredientes que a Transportadora Relâmpago obteve, de acordo com o balanço anual de 1976, 39% de rentabilidade sobre o patrimônio líquido e um crescimento real de vendas de 63%. “Conseguimos conscientizar industriais e comerciantes de que teriam muito mais lucro transportando pelo nosso sistema de cargas rápidas do que pelo sistema tradicional de carga geral. Não vendemos mais em função de maior produção das

indústrias, e sim em função da conquista de um novo mercado”, diz Roberto Mário Ferreira dos Santos.

Aliás, desde que inaugurou o sistema de transportes de cargas rápidas para o Norte e Nordeste, em 1966, atendendo à necessidade de distribuição de revistas da Editora Abril nessas regiões, a Relâmpago vem, ano a ano, conquistando o mercado. Naquela época, os responsáveis pela empresa foram taxados de loucos por quase todo o setor de transporte rodoviário. Hoje, a Relâmpago divide com outras três empresas que operam com o mesmo sistema de cargas rápidas o mercado de transportes do Norte e Nordeste, cabendo-lhe uma fatia que representa um quarto do bolo.

Inaugurando o sistema com o transporte e distribuição de revistas, hoje, ela opera principalmente com produtos farmacêuticos e também faz o transporte e distribuição de discos, livros, revistas, confeções e encomendas de urgência de modo geral. Sem dúvida, o frete é bem mais caro, quase o dobro do frete pago no sistema de transporte de cargas gerais. Mas, segundo o diretor administrativo da Relâmpago, ele compensa por evitar perda de tempo e conseqüentes prejuízos financeiros para as indústrias produtoras e para os

clientes compradores.

“Antigamente, pelo sistema de transporte de carga geral, uma mercadoria que fosse despachada de São Paulo para o interior da Bahia, por exemplo, demorava de 45 a 60 dias para chegar ao seu destino. Isso porque ela era entregue a uma redespachadora em Salvador, a capital, e lá ficava à espera do caminhão em cuja rota estivesse incluída. Enfim, quando a mercadoria era entregue, a fatura já estava vencida, criando uma série de problemas para o cliente. Tudo isso foi banido. Hoje, nós estamos aptos a fazer o percurso São Paulo-Salvador em 48 horas. E de Salvador, ou de qualquer outra capital do Norte e Nordeste, enviamos a mercadoria direta e imediatamente para a casa do cliente.”

Por essa mesma razão, as empresas de transporte rodoviário que operam pelo sistema de cargas rápidas não temem nem mesmo a concorrência do transporte aéreo. “Em primeiro lugar, porque a companhia aérea não coleta a mercadoria — e se coletar, demora uns dois dias para fazer isso. Em segundo lugar, a mercadoria será levada para a área de embarque do aeroporto, onde não gozará de nenhuma prioridade. Em terceiro lugar, porque, quando a mercadoria é desembarcada do avião, ela demora muito para chegar à casa do cliente. E, por último, porque o transporte aéreo é 50% mais caro do que o transporte rodoviário. Não existe por parte da companhia aérea uma conscientização de que o cliente precisa receber a carga rapidamente”.

O leão é rei
porque o elefante não
sabe a força que tem

Mas, apesar das vantagens do sistema de cargas rápidas, a Relâmpago ainda opera com transporte de carga geral, que representa 30% de seu faturamento. “São clientes tradicionais”, diz Roberto Mário, “que nós não podemos deixar de atender, como as fábricas de pneus — trabalhamos com a Goodyear, Pirelli e Firestone. Então, por isso, ainda não partimos para os 100% de cargas rápidas e distribuição. Mas as exceções são poucas.”

E foi com o objetivo de operar apenas com o sistema de cargas rápidas e distribuição que a Relâmpago adquiriu a Transportes Glória — que acabou de ser paga este ano —, que se encarregará de transportar apenas carga geral.

Quando fala em cargas rápidas e distribuição, Roberto Mário faz questão de frisar que a Relâmpago só opera com esse sistema para as regiões Norte e Nordeste do país. “Uma questão



Roberto Mário: avião não põe medo.

de sentimentalismo", diz ele. "O Nordeste era uma linha que ninguém queria, praticamente inexplorada. Todo mundo pensava que, no Nordeste, só havia candangos e paus-de-arara. Acontece que a própria empresa é nordestina; a matriz fica em Recife, embora as diretrizes sejam tomadas em São Paulo. Hoje, nessas regiões, o mercado de transporte rodoviário tornou-se tão viável que existe até uma empresa do

Sul querendo fazer essa praça. Mas nós vamos lutar para que isso não aconteça. Já são quatro empresas operando nessas regiões, — Atlas, Dom Vital, Ristar e Relâmpago — e não há lugar para mais nenhuma."

Planos para expandir o sistema de cargas rápidas e distribuição para outras regiões, principalmente para o Sul, a Relâmpago tem. Mas não passam do papel. "Hoje em dia, existe um convênio por parte das empresas de transporte. E se o sistema de cargas rápidas for implantado em outras regiões, não será obra de apenas uma das empresas que trabalham com o Norte e Nordeste. Para isso, será criada ou comprada, de comum acordo, uma outra empresa de transportes que explore essas regiões".

Assim, entre os planos da Relâmpago para os próximos anos, não está a ambição de conquistar maior fatia de mercado. Os projetos incluem apenas um aperfeiçoamento crescente dos serviços e a transformação da Relâmpago em uma empresa itinerante, trabalhando única e exclusivamente com cargas rápidas e distribuição, passando o transporte de cargas gerais para a Transportes Glória.

Por ter a matriz no Nordeste, a Relâmpago não enfrenta, segundo seu diretor administrativo, o problema do retorno vazio de seus caminhões, já que opera tanto de Recife para outras capitais nordestinas, São Paulo e Rio de Janeiro, como vice-versa. Sua frota é constituída de cerca de 130 caminhões e, além disso, trabalha com cerca de 1 500 motoristas agregados, que correspondem a 90% de suas operações. "Nenhuma empresa de transportes trabalha apenas com frota própria, e nem haveria condições devido às oscilações do mercado", diz Roberto Mário.

Embora considere que 1976 foi um ano muito difícil para o setor do transporte rodoviário em geral, devido à retração da indústria e do comércio, Roberto Mário Ferreira dos Santos, diretor administrativo da Transportadora Relâmpago, não tem muitas queixas a fazer. A não ser quanto à falta de regulamentação do setor. "Acho que o maior problema da nossa classe é que ela ainda não se conscientizou da força que tem — afinal, transporta praticamente 80% das riquezas do país. Eu comparo isso a um elefante. Se o elefante soubesse a força que tem, seria o rei da floresta".

Faça uma experiência com o Vinicon Sansuy. Você vai ver que o lucro começa no transporte.

O Vinicon Sansuy pode até ser chamado de um "container" flexível. Só que o Vinicon Sansuy tem muitas vantagens sobre um container comum. Principalmente porque é muito mais criativo e proporciona um transporte a granel muitas vezes mais racional e econômico. Sobretudo de cimento, ou de outros produtos que precisam de proteção total durante a viagem. O Vinicon Sansuy, pelas suas características plásticas, repele integralmente água e não

aceita umidade. O cimento, por exemplo, chega enxuto ao seu destino, mesmo que tenha atravessado mil quilômetros de temporal. Mas não é só isso. O Vinicon Sansuy ocupa menos espaço. É mais fácil de carregar e descarregar. Seu custo inicial é mais baixo e o custo operacional, idem, além de que dispensa manutenção. Embarque suas cargas em Vinicon Sansuy. E bons lucros nas próximas viagens.

VINICON Um produto
sansuy s.a. INDÚSTRIA DE PLÁSTICOS

Depto. de Vendas: R. Alvarenga, 2191
Fones: 210-9955 (PBX) e 211-9006.
C. Postal: 11.043 - Butantã - SP.
End. Teleg. SANSUYPLASTIC.
TELEX 1122157 PLSABR.
Filial: Av. Rio Branco, 156 - 32º and. S/3225 -
Fone: 232-1004 - Rio.
R. Benjamin Constant, 373 - S/202 - Fone:
42-4617 - P. Alegre.



COLETÂNEA DE LEGISLAÇÃO DE TRÂNSITO.

4ª Edição

Toda legislação sobre trânsito, em um só volume, para advogados, autoridades, transportadoras, auto escolas, despachantes, etc.



- Oficializada pelo DNER, DETRANS/SP, PR, SC, CE e Pol. Rod./SP e RS.
- 450 páginas (18x27cm): 9 Leis, 7 Decretos-leis, 19 Decretos, 1 Portaria Interministerial, 140 Resoluções do CONTRAN, Normas do DNER e vários índices para facilitar consultas.

Editora Meridional EMMA

Rua Santana, 931 - 90.000
Porto Alegre - Fone: 23-0654



- Solicito pelo Reembolso Postal, 1 exemplar de "COLETÂNEA DE LEGISLAÇÃO DE TRÂNSITO" ao custo de Cr\$ 180,00, sem qualquer outra despesa.
- ...2 exemplares a Cr\$ 340,00.
- ...3 exemplares a Cr\$ 480,00.
- Solicito informar preço para exemplares.

Nome
Endereço
Cidade Estado

GUINDASTES UNIVERSAL



Fabricamos há mais de 20 anos em linha normal 12 diversos tipos de guindastes universal (Multi-caçamba.

Multi-benne. Brooks. Dumpster)

Com capacidade de 3,5 até 18 toneladas.

Basculantes pesados e leves de todos os tipos.
Semi-reboques-basculantes.



KIBRAS S.A. BASCULANTES

R. da Conceição, 105 sl s/202 - RJ
Endereço Telefônico: "BASSARBIK"
Tels.: 223-9664 - 243-371B
Telex: (021) 21731 KBAS-BR



CARGA GERAL

OBEDIÊNCIA À TABELA, O SEGREDO DA RENTABILIDADE

O segredo para a apreciável rentabilidade desfrutada em 1976 pela Tresmaiese e Expresso Araçatuba não se reveste de fórmulas mágicas ou sobrenaturais. A receita do sucesso é bastante simples, pois baseia numa intransigente obediência à tabela de fretes.



Castro: nunca baixar os fretes.



Morgado: o milagre dos terminais

"A gente vê o cliente sair de nossa mão, sumir, mas não baixamos o frete", enfatiza Oswaldo Dias de Castro, o vice-presidente do Expresso Araçatuba. "Se há uma tabela de fretes, por que operar abaixo dela?" pergunta convictamente o vice-diretor da Transportadora Tresmaiese, Romeu Schiavi.

"Os fretes deviam aumentar todo mês"

Obediência intransigente à tabela de fretes, eis talvez o mais importante segredo para justificar o apreciável desempenho destas duas empresas de carga geral em seus balanços de 1976. Aliás, a Tresmaiese foi, entre todas as transportadoras do país, a que desfrutou da melhor rentabilidade (52%) sobre o patrimônio líquido. A Araçatuba teve um desempenho inferior, obtendo 34% neste item no balanço das atividades encerradas ano passado.

Não que o frete seja considerado justo. "Acho que está cerca de 20%

defasado", opina Schiavi. "Já pensou, então, se fizessemos como muitas empresas que, em cima dessa defasagem ainda oferecem 40% de desconto?". E Dias de Castro, agora investido na presidência da NTC, também fala em valores ultrapassados. "O frete deveria ser aumentado de mês a mês para que pudéssemos acompanhar a inflação". A não correspondência de reajuste de frete, segundo ele, foi uma das razões para a queda — de 50,4% em 1975 para 34% no ano seguinte — da rentabilidade sobre o patrimônio líquido da Araçatuba.

A taxação do ISTR é outro fator apontado por Dias de Castro para a diminuição do percentual de lucro sobre vendas — 22,5% contra 13,5% — de sua empresa, ano passado. Ele dá um exemplo hipotético: "vamos esquecer o ISTR. Nesse caso um faturamento de Cr\$ 10 milhões para uma despesa de Cr\$ 9 milhões equivaleria a um lucro bruto sobre vendas de Cr\$ 1 milhão. Ou seja, 10% do faturamento. Agora, consideramos com o ISTR, o mesmo faturamento pularia para Cr\$ 10,5 mi-

lhões, enquanto as despesas subiriam para Cr\$ 9,5 milhões. Só que este Cr\$ 1 milhão que sobrou não significa 10% de Cr\$ 10,5 milhões, mas, sim, 9,52%".

Como driblar a defasagem nos reajustes dos fretes e atenuar a corrosão do ISTR? Aí é que entra a estratégia da Araçatuba. "O reajustamento em percentual", diz Dias de Castro, "é mais benevolente nas linhas longas do que nas de curta distância". Outro dado: "na curta, exemplificando, há um custo fixo 50 e variável 10, enquanto na linha longa os valores se invertem".

Assim, a filosofia foi partir à procura do custo fixo menor na linha longa. Paulista de origem, a Araçatuba reconhece que "hoje São Paulo é o pior Estado para se fazer transporte. Os custos fixos sobem mais que os variáveis". A partir dessa constatação, a tarefa de abandonar São Paulo "para transportadoras menores" ganhou substancial impulso este ano. "No primeiro semestre perdemos 21% da carga que tínhamos no Estado (de 14 para 11 mil t), enquanto que para Mato Grosso nossa carga pulou de 19 para 21 mil t e, para a Amazônia, de 2 para 4 mil t".

Evidentemente, a Araçatuba foi obrigada a se ajustar a esta nova sistemática operacional. Mas fez questão de não mexer nos seus motoristas, todos residentes em Araçatuba, uma tranqüila e saudável cidade a cerca de 500 km da Capital. "Esta cidade deixou de ser rota de nossos caminhões, mas, ainda assim prefiro que o motorista saia da rota 200 km para ver a família. Por quê? É uma mão-de-obra ociosa. Como? Eles moram numa cidade do interior, onde motorista é classe-média e não um assalariado qualquer como na metrópole", explica Dias de Castro.

Tal status social implica decisivamente, segundo o empresário, na eficiência incomparavelmente superior do motorista interiorano. "É um homem sem complexo, que não desrecalca seus problemas em cima do caminhão. Basta dizer que nossos índices de acidentes são praticamente nulos."

Já a Tremaiense, embora com maior volume de caminhões (170) do que a Araçatuba (130) atribui à pequena frota um dos segredos de sua alta rentabilidade. "Caminhão nunca foi negócio", diz Schiavi, "tanto que, em 1961, nossa frota era idêntica à atual, enquanto nosso volume de carga correspondia a 30% do de hoje".

Assim, não pretende alterar a distribuição — 30% da carga transportada com frota própria e 70% através de carreteiros —, mas, sim, direcionar seu crescimento a partir das recomenda-

ções apresentadas pelos técnicos do Idergs — Instituto de Desenvolvimento Empresarial do Rio Grande do Sul — órgão de assessoria do Governo Federal que diagnostica os males das pequenas e médias empresas.

Entre as receitas dadas pelos técnicos, uma é a construção de terminais. Seguindo esse conselho, a filial de São Paulo — "estacionada por falta de espaço", segundo Schiavi, será a primeira contemplada com um terminal em moldes racionais. Terá 4,5 mil m² — 3,5 mil m² para operação e 1,5 mil m² para administração — num terreno de 8 mil m², na Vila Guilherme. O terminal — investimento total de Cr\$ 13 milhões — será concluído dentro de oito meses.

O terminal terá uma grande área longitudinal (120 m) e, ao invés de circular por tróleis, como o da Atlas, será operado com empilhadeiras. Terá uma vazão de 99 veículos/dia (doze horas de operação). "O sistema circular com vagonetas", diz Schiavi, "ocupa muito espaço. Faremos um sistema mais simples, para que a carga permaneça o menor tempo possível no armazém, onde serão realizadas apenas operação de marcação, separação e recarregamento".

"Vai ver, o dinheiro deles é fêmea"

A Araçatuba, que desde o ano passado opera em novo terminal (TM-154), ainda não chegou a fazer uma avaliação do terminal no desempenho operacional. Dias de Castro, no entanto, revela que "ele determinou uma alta despesa financeira e que, mensalmente, é obrigado a retirar Cr\$ 250 000,00 do giro para pagar os juros do empréstimo feito junto ao Badesp".

A Estrela do Norte, outra empresa de carga geral com bom desempenho em 1976 — rentabilidade sobre patrimônio líquido de 42,5% e 9,8% sobre as vendas (a média geral foi 7,3%) — mostra-se cética quanto aos terminais. "Não consigo entender o milagre dessas empresas que cresceram repentinamente ou construíram terminais luxuosos. É milagre. Porque as tarifas são as mesmas, embora haja variedade na tonelagem", acentua o folclórico José Morgado que, de vez em quando investe na boléia de um caminhão para fiscalizar o trabalho de seus comandados.

E ainda mantendo a espirotuosidade típica de um ex-carreteiro conclui: "vai ver que o dinheiro deles é fêmea e dá cria. O nosso é macho, não reproduz de jeito nenhum".

USE E ABUSE DA EXPERIENCIA DOS NOSSOS PROFISSIONAIS EM CONSULTORIA

Quanto mais dinâmica a sua Organização, mais ela precisa de uma boa consultoria. Para formalizar aquela idéia que vem sendo adiada há tanto tempo. Ou para desenvolver aquele sistema que os seus executivos vivem dizendo que não têm tempo para atacar. Você pode ter certeza, uma consultoria bem escolhida ajuda sua empresa a atuar com agilidade e segurança. Nesta hora, experiência vale muito. A TRADE está há dezesete anos no ramo. Foi tempo suficiente para formar uma grande equipe. Com gente de impecável formação profissional, inclusive no exterior. Mas também, com grande vivência nos problemas empresariais e na realidade brasileira.

Todo este know-how está à disposição da sua empresa. Não faça cerimônias. Use e abuse.

- Logística para Empresas.
- Problemas de Distribuição Física.
- Alternativas de Suprimento Físico.
- Conjugação Intermodal.
- Management of Operational Systems.
- Paletização e Unitização.
- Nível de Serviço.
- Participação no Mercado.
- Rentabilidade por Linha ou Produto.
- Reformulação do Setor de Vendas.
- Programas de Incentivos para Empregados-Chefes.

TRADE

TRANSPORTE,
ADMINISTRAÇÃO
E ECONOMIA S.A.



Caixa Postal 2100 — São Paulo, Brasil
— Telex (011) 21820 — TTAE — BR
DDD-011-282-9895 - 852-7695.

NOME DA EMPRESA		VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA						
1	Transporte São Geraldo S.A.	350,2	-14,1	2,2	74,4	6,5
2	Transportadora Volta Redonda S.A.	347,4	7,8	3,6	39,8	6,1
3	Dom Vital Transporte Ultra Rápido S.A.	273,7	27,0	4,1	64,7	32,5
4	Transportadora Relâmpago	265,2	63,0	5,0	36,3	13,6
5	Transportadora Coral S.A.	262,5	8,2	—	83,4	18,6
6	Tamoyo S.A.	253,2	12,5	2,2	35,8	3,8
7	Emp. Transportes Atlas Ltda.	229,2	15,3	13,0	88,5	29,5
8	Transportadora Pampa S.A.	185,7	—	—	53,7	14,1
9	Cia. Sulina de Transportes	177,6	-16,9	0,3	55,7	7,7
10	Continental Transportes e Serviços S.A.	160,9	11,0	1,1	4,0	21,4
11	Transportadora Aurora S.A.	158,1	5,9	0,8	24,4	0,6
12	Transdroga S.A.	154,9	-10,1	10,0	37,7	6,3
13	Star Transportes S.A.	148,5	7,3	2,7	42,2	7,1
14	Transportes Fink	144,7	18,4	1,8	26,4	8,4
15	Transportadora Rápido Paulista S.A.	136,6	-2,8	1,0	32,0	13,1
16	Com. e Ind. Gafor S.A.	125,0	—	—	102,0	—
17	Nordeste Transp. Especializados Ltda.	124,9	9,3	1,7	64,2	13,1
18	Transportadora Mayer S.A.	116,9	2,8	3,3	14,4	5,8
19	Rodoviária Estrela do Norte Ltda.	116,6	13,9	—	27,0	11,5
20	Superpesa	107,3	67,1	21,6	66,3	7,8
21	Irmãos Borlenghi Ltda.	105,8	18,2	1,2	16,5	6,6
22	Cia. Paulista de Transportes	105,3	-40,0	0,3	55,6	23,5
23	Transportadora Momentum S.A.	101,2	27,2	0,6	10,6	-0,1
24	Brasul — Transportes de Veículos S.A.	100,6	-2,9	1,1	42,4	9,3
25	Transportes Della Volpe S.A.	100,1	23,8	3,3	33,8	7,6
26	Transportadora Colatinense S.A.	97,6	13,3	2,9	37,6	12,4
27	Transportadora Tapajós S.A.	97,0	-37,7	—	11,9	1,0
28	Translor	97,0	6,5	3,6	19,8	3,9
29	Transp. Tresmaiese Ltda.	95,4	8,2	0,7	24,0	12,5
30	Emp. Transportes Cesari S.A.	95,0	—	—	—	73,8
31	Transauto S.A.	93,4	12,8	0,5	65,9	11,1
32	Transportadora Blumenauense Ltda.	90,6	27,0	1,5	14,3	5,3
33	Expresso Araçatuba S.A.	90,5	32,6	0,9	36,1	12,3
34	Jofeir S.A.	88,0	19,9	5,0	21,6	0,9
35	Transportadora Julio Simões S.A.	87,4	-14,7	2,5	25,8	6,5
36	Transporte Sideral S.A.	87,3	-0,4	7,5	50,1	13,8
37	Rodoviário Caçula S.A.	86,6	11,6	0,1	23,8	3,4
38	Expresso Sul Fluminense Ltda.	81,3	8,0	3,2	32,8	6,8
39	Icopervil S.A.	80,2	22,3	0,2	10,8	2,0
40	Emp. Transportes Minas-Goiás S.A.	79,6	7,0	0,2	34,1	7,5
41	Transportadora Nova Era S.A.	78,0	-4,8	0,7	24,4	10,2
42	Transportadora Tegon Valenti S.A.	77,9	24,9	1,5	15,8	3,2
43	Star	77,4	—	—	15,7	2,4
44	Dacunha Transportes S.A.	74,8	1,7	3,8	39,2	20,0
45	Transportadora Itapemirim Ltda.	71,1	—	1,0	32,5	21,7
46	Empresa Santa Rosa S.A.	71,1	86,6	0,1	15,1	1,7
47	Unitrail S.A. — União Erechim de Transp.	67,9	10,4	1,1	41,3	4,8
48	Rodoviário Uberaba Ltda.	67,3	15,2	—	11,7	0,7
49	Mesquita S.A.	66,8	-21,0	6,4	66,4	1,7
50	Transportadora Pérola Ltda.	63,0	-16,8	1,2	23,7	3,9

GERAL!!!

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
1,8	8,7	2,79	0,92	55,7	37,9	RJ	12/76
1,7	15,3	1,88	0,89	80,9	44,4	SP	12/76
11,8	50,2	1,83	1,86	38,2	1,4	RJ	12/76
6,0	39,0	2,90	1,05	62,0	39,0	PE	12/76
7,0	22,3	5,23	1,45	40,3	29,8	RJ	12/76
1,5	10,6	1,43	1,17	55,7	10,3	PR	12/76
12,8	33,3	2,32	2,24	24,8	2,4	SP	12/76
—	—	1,86	0,97	57,2	31,6	RS	06/77
4,3	13,8	1,05	0,65	53,6	28,4	RS	06/76
13,3	535,0	0,35	0,35	86,7	0,3	SP	12/76
0,3	2,4	1,46	1,01	47,7	18,4	RS	12,76
4,0	16,7	1,88	1,21	60,8	31,9	SP	12/76
4,7	16,8	5,33	1,56	34,7	24,7	RJ	12/76
5,8	31,8	1,37	0,75	58,2	26,1	RJ	01/77
9,5	40,9	1,87	0,92	45,4	23,1	PR	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
10,4	20,4	1,41	0,81	48,1	28,9	BA	12/76
4,9	40,2	2,31	1,50	46,6	17,0	RS	01/77
9,8	42,5	1,84	1,84	31,9	—	SP	12/76
6,2	40,0	1,16	0,38	64,7	46,1	SP	12/76
7,0	11,0	2,04	0,79	60,7	37,3	RJ	05/76
22,3	42,2	0,21	1,49	63,2	59,4	SP	12/76
—	—0,9	1,20	1,20	51,8	0,9	SP	01/77
9,2	21,9	1,91	1,69	20,7	2,4	SP	12/76
7,5	22,4	1,70	1,28	29,8	7,6	SP	12/76
12,7	32,9	5,29	1,85	24,4	16,2	RJ	12/76
1,0	8,4	1,56	0,94	43,6	21,8	PR	12/76
4,0	19,6	2,33	1,27	38,6	17,7	SP	12/76
13,1	52,0	2,98	2,98	20,2	—	RS	01/77
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
11,8	16,8	1,12	0,86	18,3	5,7	SP	07/76
5,8	37,0	1,95	1,13	54,0	23,4	SC	12/76
13,5	34,0	2,13	1,21	36,9	17,4	SP	12/76
1,0	4,1	1,27	0,53	64,4	46,2	MG	12/76
7,4	25,1	1,71	0,80	52,2	27,5	SP	12/76
15,8	27,5	5,52	2,29	16,7	9,8	RJ	12/76
3,9	14,2	4,58	1,38	31,0	22,0	MG	12/76
8,3	20,7	2,14	1,12	33,6	18,2	RJ	12/76
2,4	18,5	1,85	1,16	66,6	25,0	PE	10/76
9,4	21,9	2,39	2,27	13,8	1,0	MG	12/76
13,0	41,8	5,79	1,57	56,3	41,6	SP	12/76
4,1	20,2	1,13	0,76	48,5	19,2	RS	12/76
—	—	2,66	0,99	56,9	35,5	RS	06/77
26,7	51,0	1,96	0,80	39,5	26,4	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	ES	12/76
2,3	11,2	1,66	0,50	43,2	31,9	RS	05/76
7,0	11,6	1,26	1,26	26,2	—	RS	12/76
1,0	5,9	1,67	1,54	29,9	5,9	MG	12/76
2,5	2,5	0,94	0,39	42,3	26,8	SP	12/76
6,1	16,4	4,50	4,50	8,4	0,7	RS	06/76

NOME DA EMPRESA	VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
-----------------	--------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

51	Transfreezer	62,0	5,8	0,5	30,5	0,2
52	Transportadora Schlatter Ltda.	59,2	-9,7	1,6	42,6	13,1
53	Expresso Universo S.A.	57,0	-6,4	1,0	18,6	4,9
54	Telsa — Transp. Espec. Líquidos S.A.	56,1	14,3	1,3	11,5	4,8
55	Emp. Transportes Asa Branca S.A.	55,8	-8,8	1,1	24,4	7,0
56	As Preferidas S.A.	55,6	-15,2	0,2	4,4	-7,1
57	Empresa Hass de Transportes Ltda.	55,1	7,5	0,6	12,9	1,7
58	Transcofer S.A.	55,0	10,1	3,3	13,7	4,8
59	Transportes Glória S.A.	54,2	17,5	0,4	6,1	1,7
60	Rodoviária Cinco Estrelas Ltda.	53,7	-1,6	0,4	14,2	2,1
61	Supertrans S.A.	53,1	-4,9	21,1	119,2	44,2
62	Radial Transportes S.A.	53,1	-3,0	1,3	24,2	5,5
63	A Lusitana S.A.	52,7	2,5	1,0	16,1	4,3
64	Transportadora Motonove Ltda.	52,2	13,5	2,2	9,3	4,7
65	Transportadora Primorosa S.A.	51,1	-35,5	22,5	70,9	17,9
66	Expresso Cresciumense Ltda.	50,7	5,2	0,4	11,7	3,1
67	Transportadora Araribóia S.A.	50,5	14,9	2,0	18,7	12,2
68	Transportes Maxicarga S.A.	50,2	8,1	—	6,6	0,1
69	Empresa de Transportes Serviçal S.A.	49,8	17,3	1,3	22,6	5,0
70	Transporte 1001 S.A.	49,0	1,4	0,4	2,0	0,5
71	Lupércio Torres Transportes Ltda.	48,4	32,2	2,1	14,7	2,3
72	Transportes Sul S.A.	47,5	8,1	1,6	1,1	1,5
73	Cheim Transportes S.A.	47,2	-8,6	0,6	18,2	4,4
74	Planalto S.A. Transportes	46,9	3,3	2,9	7,9	1,4
75	Lazinho S.A. Transportes Ind. e Com.	46,4	-1,8	0,2	11,2	1,8
76	Transportadora R.A. Ltda.	45,7	13,1	—	4,1	0,4
77	Transmine S.A.	44,9	-5,6	1,2	15,5	2,9
78	Rodotigre Transportadora S.A.	44,8	18,8	0,9	13,9	6,3
79	Boainain S.A. Com. Transp. de Álcool	43,9	19,9	1,1	42,4	9,3
80	Transportadora Buairaca S.A.	43,6	5,6	0,1	9,4	4,2
81	Dardo Transportadora S.A.	42,8	4,7	0,4	15,4	4,2
82	Mudanças Novolar Ltda.	42,1	22,3	2,4	3,2	0,8
83	Ottimar B. Schultz S.A.	40,8	40,0	0,8	2,9	0,2
84	Mudanças Centro Sul S.A.	40,1	17,5	0,5	7,3	2,1
85	Irga S.A. Transportes Pesados	40,1	1,7	0,7	9,6	0,6
86	Jatocargas Ltda.	39,3	8,2	0,1	13,2	0,2
87	Transjuta Ltda.	39,3	25,4	4,4	7,3	4,0
88	Sulfrio	38,7	—	5,3	53,8	1,8
89	Irmãos Cattalini Ltda.	38,0	17,4	0,1	10,2	2,4
90	Transportadora Americana Ltda.	37,4	2,1	0,3	21,2	5,7
91	Transportes Galvani S.A.	37,4	—	2,1	6,3	2,1
92	Tora-Transportes Industriais Ltda.	37,2	51,2	0,6	8,9	4,5
93	Transfab S.A.	37,0	-1,6	2,0	6,8	0,3
94	Kwikasair	36,8	—	—	8,5	5,4
95	Transportadora Galiotto S.A.	35,9	31,1	6,5	13,8	0,6
96	Rodoviário Líder S.A.	34,2	2,4	2,0	13,3	1,2
97	Remac Transportes	34,1	19,4	0,1	2,7	—
98	Transportadora Rolantense Ltda.	33,8	-4,5	0,1	9,3	3,0
99	Rodex Expresso Rodoviário S.A.	33,6	4,3	0,5	3,0	0,7
100	Transultra S.A.	32,2	4,7	2,2	22,2	10,6

EM CADA SETOR

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
0,3	0,6	0,90	0,82	32,0	5,1	SP	12/76
22,1	30,7	2,41	2,25	12,3	3,4	SP	12/76
8,5	26,3	3,88	0,88	39,2	30,7	SP	12/76
8,5	41,7	1,42	0,97	55,5	23,1	SP	12/76
12,5	28,6	5,17	5,19	14,3	—	MG	12/76
—12,7	—161,3	1,6	0,82	8,30	20,7	RJ	12/76
3,0	13,1	13,53	1,56	40,5	22,5	RS	12/76
8,7	35,0	1,10	0,79	46,4	12,8	SP	12/76
3,1	27,8	1,19	1,16	58,7	16,2	RJ	12/76
3,9	14,7	1,54	1,54	13,4	—	SP	12/76
83,2	37,0	1,63	1,63	45,4	—	SP	04/77
10,3	22,7	2,91	1,11	29,8	19,1	SP	12/76
8,1	26,7	2,92	1,80	24,4	12,2	SP	12/76
9,0	50,5	3,20	2,44	22,5	5,8	SP	12/76
35,0	25,2	1,74	0,55	21,9	16,4	RS	07/76
6,1	26,4	1,78	1,14	43,2	15,5	SC	12/76
24,1	65,2	0,67	3,50	28,3	8,0	RJ	12/76
0,1	1,5	2,69	0,99	77,8	60,0	SP	12/76
10,0	22,1	5,07	1,96	31,3	19,4	SP	12/76
1,0	25,0	1,59	0,79	91,2	47,8	SP	12/76
4,7	15,6	1,03	0,43	58,0	34,0	SP	12/76
3,1	136,3	0,87	0,65	93,4	33,5	RS	12/76
9,3	24,1	1,19	0,50	53,2	30,8	ES	12/76
2,9	17,7	0,27	0,16	75,3	33,0	RS	12/76
3,8	16,0	0,68	0,25	51,5	32,4	SP	12/76
0,8	9,7	0,81	0,68	72,8	11,9	SP	12/76
6,4	18,7	1,30	1,04	23,2	5,4	BA	12/76
14,0	45,3	1,70	1,74	32,5	2,4	SC	10/76
21,2	21,9	1,91	1,69	20,7	2,4	SP	12/76
9,6	44,6	1,33	1,10	37,3	9,3	PR	12/76
9,8	27,2	2,39	1,98	24,5	4,4	RJ	12/76
1,9	25,0	1,28	0,67	55,5	25,3	SP	12/76
0,4	6,8	0,54	0,54	81,0	—	RS	12/76
5,2	28,7	3,26	1,58	29,8	15,3	SP	12/76
1,4	6,2	1,28	0,47	73,4	49,1	SP	06/76
0,5	1,5	2,30	1,00	29,0	16,6	RS	12/76
10,1	54,7	2,95	2,36	29,1	6,7	PA	12/76
4,6	3,3	1,89	1,65	61,3	11,3	SP	12/76
6,3	23,5	0,28	0,28	70,3	—	PR	12/76
15,2	26,8	1,54	1,23	26,8	5,5	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
12,0	50,5	2,07	0,84	59,9	35,5	MG	12/76
0,8	4,4	1,54	1,28	67,1	12,0	SP	12/76
—	—	1,91	1,37	51,8	14,6	RS	06/76
1,6	4,3	3,80	1,00	66,4	48,9	RS	12/76
3,5	9,0	1,22	0,64	50,1	23,5	MG	12/76
—	—	1,64	1,39	55,0	8,3	PR	12/76
8,8	32,2	2,0	2,05	16,9	—	SP	12/76
2,0	23,3	2,87	0,81	86,8	72,4	RJ	12/76
32,9	47,7	3,27	3,27	20,9	—	RJ	12/76

NOME DA EMPRESA		VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA						
101	Expresso Rodoviário Atlântico S.A.	32,1	-4,6	0,3	12,0	0,3
102	TMT — Transportes Terrestres Ltda.	31,6	7,9	0,1	14,7	5,6
103	Rodoviário Goyaz Ltda.	31,5	7,5	0,1	15,4	2,2
104	Cia. de Transportes Único	30,5	—	0,1	5,7	0,1
105	Transporte de Máquina Gonçalves S.A.	30,4	-26,3	1,0	17,1	-0,1
106	Transcasa — Transp. Campinas S.A.	30,3	3,4	0,9	9,1	1,3
107	Transportadora Barcellos Ltda.	29,7	6,2	0,2	6,8	1,6
108	Transportes Emade Ltda.	28,6	7,9	1,6	6,5	3,5
109	Transportadora José Bonifácio S.A.	28,5	2,4	—	4,0	2,0
110	Transportes Sancap S.A.	27,8	5,4	0,1	7,8	1,3
111	Contran — Cia. de Transportes S.A.	27,7	-1,9	0,4	3,4	0,7
112	Trans-Iguaçu Ltda.	27,3	-26,5	0,1	6,9	0,2
113	Tradisa Transp. e Distr. S.A.	26,9	—	1,7	11,1	6,6
114	Transbras Ltda.	26,2	40,9	0,1	9,6	3,5
115	Comissaria de Despachos Itápolis S.A.	25,7	—	—	5,4	2,5
116	Emp. Transp. Com. Ind. Caramuru	25,7	3,2	2,1	2,4	-0,7
117	Expresso Catarinense de Transp. Ltda.	25,4	10,5	0,1	5,0	1,7
118	Retrel Transportes Ltda.	25,2	-4,3	0,1	6,5	1,2
119	Agem Transportes Rodoviários S.A.	25,1	0,7	0,1	1,9	0,5
120	Transportadora Santa Júlia Ltda.	24,3	26,7	0,1	9,5	3,6
121	Comércio e Transp. Confiança Ltda.	24,3	-2,9	0,1	7,4	3,1
122	Emp. Transportes Sopro Divino S.A.	23,0	7,8	0,5	13,6	2,7
123	Somitra — Soc. Mineira de Transp. Ltda.	22,9	47,5	0,6	3,2	2,0
124	Transportes Society Ltda.	22,7	109,5	0,1	3,5	2,8
125	Rodoviária Veldog S.A.	22,6	2,9	—	11,1	4,3
126	Ideal — Transp. e Guindastes Ltda.	22,3	-10,3	1,1	16,7	3,4
127	Iramos Breve S.A.	21,7	-1,1	0,3	3,3	—
128	Emp. Partezani S.A. Transportes	21,3	-2,9	0,1	10,5	3,2
129	Brinks S.A. Transportes de Valores	20,7	1,1	0,7	15,1	6,2
130	Jobra Transportadora Ltda.	20,1	—	0,1	3,3	0,1
131	Emp. de Transportes Sul América	19,3	0,0	0,2	5,5	0,1
132	Transportes Venâncio Aires Ltda.	18,7	2,2	0,2	5,3	1,2
133	S.A. Transporte Itaipava	18,1	7,5	0,1	3,0	1,1
134	Transportadora Koch Ltda.	17,3	-12,4	0,2	3,3	0,9
135	Expresso Franco-Brasileiro S.A.	17,3	5,5	—	4,3	0,8
136	Transportes e Comércio Ridal Ltda.	16,7	8,6	0,8	7,1	3,9
137	Irapuru — Transp. Com. Ltda.	16,6	—	0,1	2,2	—
138	Transantos Ltda.	16,2	101,2	0,1	3,6	2,3
139	Torpedo — Transporte, Gind. Mont.	16,2	—	—	6,2	—
140	Expresso Zacharias S.A.	16,1	23,0	0,3	2,7	1,0
141	Gasparin Com. e Transporte Ltd.	15,6	26,8	0,5	6,5	0,9
142	Expresso Piracicabano de Transp. S.A.	14,3	2,8	—	7,3	0,6
143	Transatma Transportes S.A.	14,1	-0,7	0,1	5,1	2,4
144	Transportadora Espírito Santo Ltda.	13,7	—	0,2	5,5	2,4
145	Emp. Transportes Cordial Ltda.	13,1	5,2	0,4	2,1	1,1
146	Símbolo Transportes Pesados Ltda.	13,0	11,0	—	0,6	0,3
147	Emp. Transportes Ma-Pin Ltda.	12,8	-24,6	1,1	13,6	2,4
148	Picorelli S.A. Transportes	12,3	5,0	0,1	5,3	0,8
149	A. Cupello Transportes Ltda.	11,9	—	0,2	2,5	0,2
150	Aid-Transportes Gerais S.A.	11,2	—	0,1	0,7	0,2

EM CADA SETOR

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
0,9	2,5	0,44	0,30	46,1	14,7	SP	12/76
17,7	38,0	2,56	0,86	48,4	32,2	SP	12/76
6,9	14,2	8,55	2,26	18,0	13,2	GO	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
-0,3	-0,5	2,43	2,43	-26,3	18,5	SP	12/76
4,2	14,2	0,73	2,51	3,4	25,4	SP	12/76
5,3	23,5	2,61	2,61	6,2	23,5	SP	12/76
12,2	53,8	1,43	1,46	7,9	51,4	RJ	12/76
7,0	50,0	0,30	0,15	2,4	78,8	SP	12/76
4,6	16,6	0,73	0,30	5,4	56,1	SP	12/76
2,5	2,5	6,85	2,22	-1,9	39,2	SP	12/76
0,7	2,8	1,18	0,95	-26,5	37,2	PR	12/76
—	—	—	—	—	—	MG	12/76
13,3	36,4	3,05	1,61	40,9	43,8	RJ	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
-2,7	-29,1	2,69	0,89	3,2	70,3	SP	12/76
6,6	34,0	2,18	2,18	10,5	18,0	SP	12/76
4,7	18,4	1,80	1,28	-4,3	24,4	SP	12/76
1,9	26,3	1,62	1,88	0,7	32,1	RJ	10/76
14,8	37,8	1,00	1,00	35,8	—	SP	12/76
12,7	41,8	0,46	0,59	52,8	—	SP	12/76
11,7	19,8	2,03	1,14	26,0	11,4	SP	12/76
8,7	62,5	1,35	0,77	64,8	27,4	MG	12/76
12,3	80,0	2,48	1,02	66,6	39,0	MG	12/76
19,0	38,7	4,29	4,29	17,7	—	SP	12/76
15,2	20,3	1,05	0,86	23,7	6,8	SP	12/76
—	—	0,87	0,80	54,7	9,5	SP	12/76
15,0	30,4	1,17	0,75	47,2	24,1	SP	12/76
29,9	41,0	1,26	1,27	4,79	—	SP	09/76
—	—	—	—	—	—	RJ	12/76
0,8	0,1	0,26	0,26	47,0	—	SP	12/76
6,4	22,6	2,16	2,41	18,4	—	RS	06/76
6,0	36,6	0,81	0,42	70,8	33,9	RJ	12/76
-5,2	-27,2	0,67	0,40	58,7	23,7	RS	12/76
4,2	19,0	1,38	0,90	32,2	11,2	SP	12/76
23,3	54,9	1,02	1,02	39,8	—	RS	12/76
—	—	—	—	—	—	RS	09/76
14,1	63,8	0,75	0,75	57,6	—	MT	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
6,2	37,0	2,38	0,94	59,0	29,3	SP	06/76
5,7	13,8	1,63	1,73	35,6	—	PR	12/76
4,1	8,2	2,26	1,58	24,7	9,2	SP	12/76
17,0	47,0	1,56	1,56	46,3	—	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	ES	12/76
8,3	52,3	1,21	1,08	52,2	9,0	SP	12/76
2,3	50,0	3,00	0,66	88,2	68,6	SP	12/76
6,5	15,0	1,26	1,26	22,0	—	MG	12/76
—	—	—	—	—	—	RJ	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76



Os Mercedes-Benz 1519 são os v com carga total.

Desenvolver um veículo ideal para cada fim específico é a filosofia básica da Mercedes-Benz.

O LS-1519 não é exceção. Com ele a Mercedes-Benz visou à criação de um veículo cuja utilização fosse mais rentável e que proporcionasse maior lucro por tonelada transportada: um cavalo mecânico para tracionar 32 toneladas com semi-reboque de dois eixos, o único veículo brasileiro nessa categoria.

É uma faixa de tonelagem que, em muitos casos, possibilita carga total também na viagem de volta, tornando a operação do LS-1519 mais rentável que a de outros caminhões pesados.

Você percebe isso logo que coloca um no trabalho: o capital investido retorna muito mais rápido.

Mas, além da adequação do veículo, existem outros fatores que determinam a rentabilidade.

Um dos mais importantes é a econo-

mia. E isso depende muito do motor. Ele deve ser adequado: não lhe pode faltar e nem sobrar potência.

Por isso a série 1519 foi dotada com o motor certo: o OM-355/5.

É um robusto motor diesel de 5 cilindros em linha (192cv DIN ou 215cv SAE) com injeção direta que, como os demais motores Mercedes-Benz, se caracteriza pela simplicidade de funcionamento e pela economia de combustível.

A série 1519 Mercedes-Benz conta com mais dois tipos de veículos: o L e o LK.

O L-1519 é um chassi de caminhão para 15 toneladas de peso bruto total. Pode ser equipado com o terceiro eixo,

aumentando sua capacidade para 22 toneladas de PBT. É disponível em quatro distâncias entre eixos: 3600mm, 4200mm, 4830mm, 5170mm. O LK é um chassi robusto, com 4200mm de distância entre eixos, e vem equipado com tomada de força, de série, para acionar equipamentos hidráulicos e mecânicos como básculas, guindastes, escadas retráteis, compactadores de lixo, etc.





Veículos pesados que mais viajam Na ida e na volta.

No LS-1519 a distância entre eixos varia em função da cabina: 3600mm com a cabina simples e 4200mm com a cabina equipada com leito. Os três modelos da série vêm equipados com o eixo traseiro HL-5.

E podem vir, opcionalmente, com a GV-80, uma caixa auxiliar de marchas, instalada à frente da caixa de mudanças.

Com a GV-80, é possível duplicar-se o número de marchas da caixa de mudanças, obtendo-se velocidades médias maiores e uma operação mais econômica.

Com os Mercedes-Benz 1519 você ganha na compra, no uso e na revenda.

Um Mercedes-Benz é, comprovadamente, um veículo de longa vida útil e poucas paradas por avaria. Em função da sua alta qualidade e da eficiente manutenção que você pode dar a ele em quase 200 Concessionários especialistas em veículos diesel.

Isso, além de garantir excelentes condições de operação do veículo por muitos



anos, assegura a ele um elevado valor de revenda.

Portanto, se seu negócio é transportar cargas como bobinas de papel, madeira, produtos perecíveis, bebidas, derivados de petróleo, minério, produtos agrícolas a velocidades médias mais elevadas, procure um dos Concessionários Mercedes-Benz espalhados pelo Brasil e exponha seu problema.

A solução, sem dúvida, será um 1519.

Mercedes-Benz
- quem mais sabe de transporte diesel.



Mercedes-Benz

Mantenha sempre regulada a bomba injetora do motor do seu Mercedes-Benz.
Com a bomba desregulada, você desperdiça até 30% de combustível, polui o seu caminho e quebra divisas do país. Seja você mesmo o seu fiscal.

NOME DA EMPRESA	VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS					
1 CMTC — Cia. Munic. Transp. Coletivos	454,0	31,0	244,8	30,5	57,6
2 CTC—Cia. Transp. Coletivos do Est. R.J.	110,2	-1,5	152,1	64,5	-3,6
3 Reunidas — Transportes Coletivos	109,0	9,1	1,9	41,0	2,5
4 Viação Redentor	94,1	-1,1	6,2	17,9	1,3
5 Viação Águia Branca	93,6	0,6	8,1	50,9	18,1
6 Emp. de Ônibus Guarulhos	86,8	3,6	3,2	36,3	1,3
7 Soc. Transp. Coletivos de Brasília	81,1	21,2	1,4	34,2	10,4
8 Viação Bonavita	70,0	-6,2	—	55,5	10,4
9 Emp. Auto Ônibus Alto do Pari	69,7	-3,6	—	9,4	1,9
10 Viação Acari	69,3	18,3	0,5	21,3	—
11 Transportes Paranapan	64,7	22,4	0,5	11,1	—
12 Auto Viação Alpha	63,6	38,3	0,7	23,9	4,5
13 Transportes São Silvestre	62,0	0,8	0,4	-0,4	-2,2
14 Transportes Oriental	59,2	6,4	2,2	12,9	0,1
15 Viação Para Todos	51,2	10,0	87,7	30,6	2,5
16 Viação Campo Grande	48,7	0,8	0,3	11,6	1,7
17 Emp. Auto Viação Taboão	46,5	-0,4	0,4	9,2	0,6
18 Transportes Amigos Unidos	45,8	-0,9	0,1	6,0	-2,0
19 Tusa—Transportes Urbanos	43,9	-21,4	1,8	16,6	-1,8
20 Viação Forte	41,1	-2,1	1,1	10,1	0,1
21 Emp. Auto Ônibus Mogi das Cruzes	40,9	-0,2	0,7	4,9	0,1
22 Viação Novacap	37,8	-4,0	0,1	7,4	0,6
23 Viação Santa Sofia	37,3	0,7	0,2	11,5	1,5
24 Emp. Exp. São Bernardo do Campo	37,0	-2,0	0,1	9,2	0,3
25 Emp. Unida Mansur e Filhos	30,4	8,7	2,4	5,9	0,3
26 Transportes Uruguai	29,7	1,4	0,2	5,5	-2,7
27 Auto Viação São Ricardo	29,2	2,2	2,6	6,6	1,4
28 Empresa Viação Ideal	28,6	—	0,1	3,9	0,2
29 Viação Santa Brígida	28,3	4,4	0,6	9,3	1,6
30 Viação Verdun	27,9	-6,5	1,8	13,0	1,0
31 Auto Viação Três Amigos	27,8	-5,0	0,1	9,9	0,7
32 Transportadora Tingua	27,6	-0,4	1,0	0,8	-2,0
33 Viação Itamarati	27,1	-10,5	0,2	7,0	-0,3
34 Transporte Coletivo Glória	27,0	2,4	—	11,4	1,5
35 Transportes Coletivos Trevo	26,7	-1,9	3,1	7,0	1,6
36 Transportes Mosa	26,5	0,5	—	5,9	-0,7
37 Auto Viação Leblon	25,3	-6,0	—	3,7	-0,8
38 Viação N. Sra. de Lourdes	24,0	-3,5	1,3	2,4	—
39 Viação Duran	23,9	8,8	0,1	4,8	0,1
40 Valsa Viação Amigos Leopoldinense	23,8	4,2	0,1	3,7	0,2
41 Emp. Auto Ônibus Anastácio	21,5	12,9	1,4	2,5	-1,3
42 Viação Auto Ônibus Santa Cecília	21,3	3,6	1,4	5,7	0,7
43 Viação Carioca	21,0	-7,4	0,5	3,3	0,1
44 Emp. A. Ônibus Lapa — Moinho Velho	20,6	—	—	6,2	-1,1
45 Emp. Auto Viação Jurema	20,3	-7,5	—	7,0	2,3
46 Rápido Brasileiro	20,3	-7,5	—	5,1	0,7
47 Garagem Americanópolis Transp. Urb.	20,0	13,8	0,6	4,0	—
48 Viação Elite	19,6	—	0,1	5,2	0,1
49 Viação Ipiranga	19,4	10,4	0,2	3,1	—
50 Auto Viação Paraense	19,1	—	—	2,9	—

EM CADA SETOR

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
12,6	188,8	0,71	0,30	93,4	53,6	SP	12/76
-3,2	-5,5	0,71	0,97	62,7	40,0	RJ	12/76
2,2	6,0	0,39	0,21	51,9	23,7	SC	12/76
1,3	7,2	0,12	0,20	70,2	—	RJ	12/76
19,3	35,5	0,16	0,12	45,2	22,6	ES	12/76
1,4	3,5	0,95	0,52	36,4	16,4	SP	12/76
-1,2	-2,9	0,66	0,24	58,0	37,0	DF	12/76
14,8	18,7	2,39	2,14	7,9	0,8	SP	12/76
2,7	20,2	0,11	0,12	71,0	—	SP	12/76
—	—	0,19	0,07	66,9	41,7	RJ	12/76
—	—	0,70	0,12	77,8	63,6	RJ	12/76
7,0	18,8	0,93	0,20	48,3	38,0	RJ	12/76
-3,5	550,0	0,57	0,19	101,2	66,2	RJ	12/76
0,1	0,7	0,31	0,31	64,6	—	RJ	12/76
4,0	8,0	0,26	0,08	51,0	37,0	SP	06/77
3,4	14,6	0,72	0,19	74,2	54,1	RJ	12/76
1,2	6,5	0,50	0,37	31,8	8,1	SP	12/76
-4,3	-33,3	0,40	0,23	70,4	30,5	RJ	12/76
-4,1	-10,8	0,69	1,45	33,3	—	SP	12/76
0,2	0,9	0,13	0,08	68,8	27,1	RJ	12/76
0,2	2,0	0,35	0,11	84,7	58,5	SP	12/76
1,5	8,1	0,42	0,12	71,0	50,0	RJ	12/76
4,0	13,0	0,60	0,26	50,6	28,7	RJ	12/76
0,8	3,2	0,18	0,10	41,7	17,7	SP	12/76
0,9	5,0	0,78	0,61	64,2	13,9	MG	12/76
-9,0	-49,0	0,68	0,32	61,2	32,3	RJ	12/76
4,7	21,2	0,20	0,07	57,6	35,8	RJ	12/76
—	—	—	—	—	—	RJ	12/76
5,6	17,2	0,96	1,92	23,1	2,4	SP	12/76
3,5	7,6	0,74	0,61	26,5	4,5	RJ	12/76
2,5	7,0	0,47	0,21	53,0	28,9	RJ	12/76
-7,2	-250,0	0,82	0,35	95,5	54,4	RJ	02/77
-1,1	-4,2	1,26	1,36	35,1	—	SP	12/76
5,5	13,1	0,46	1,09	31,3	—	PR	12/76
5,9	22,8	0,32	0,25	53,0	12,0	RS	12/76
-2,6	-11,8	0,72	0,21	58,4	40,8	RJ	12/76
-3,1	-21,6	1,20	0,70	57,9	23,8	RJ	12/76
—	—	0,53	0,53	87,6	—	RJ	12/76
0,4	2,0	0,77	0,54	56,3	16,3	BA	12/76
0,8	5,4	0,10	0,10	69,6	—	RJ	12/76
-6,0	-52,0	0,18	0,15	84,1	63,9	SP	12/76
3,2	12,2	1,33	0,57	38,0	21,7	SP	06/76
0,4	3,0	0,27	0,14	67,9	33,0	RJ	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
11,3	32,8	—	-67,5	—	—	RJ	12/76
3,4	13,7	1,28	0,23	85,5	69,7	RJ	12/76
—	—	0,12	0,09	70,1	20,8	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	RJ	12/76
—	—	0,27	0,11	74,7	45,5	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	RJ	12/76

NOME DA EMPRESA	VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS					
51 Viação Auto Dinâmica	19,1	8,7	0,1	4,5	—
52 Cuesa — Cia. de Ônibus Encontro	18,9	7,5	2,6	15,5	—0,1
53 Auto Ônibus Jundiá	18,3	4,1	0,3	—3,2	—0,3
54 ABC Turismo	18,1	3,0	—	3,9	1,0
55 Emp. Transp. Limousine Carioca	16,9	4,9	0,2	3,0	1,8
56 Viação Miler	15,5	—15,2	—	—0,7	—3,5
57 Auto Viação Pompéia	15,5	—	0,1	2,0	0,1
58 Viação Nordeste	14,1	—	0,3	6,6	0,3
59 Viação Maringá	13,3	—	0,7	4,5	0,1
60 Auto Viação ABC	13,2	6,0	—	5,1	0,9
	2 788,7	8,7	462,3	689,8	102,3
TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS					
1 Viação Cometa	449,4	4,5	25,0	368,5	69,6
2 Viação Itapemirim	368,2	7,7	20,6	282,9	24,4
3 Cia. São Geraldo de Viação	209,1	5,3	6,1	42,0	3,1
4 Viação Garcia	206,5	0,9	21,5	71,3	12,1
5 Auto Viação 1001	151,5	22,0	12,5	36,9	20,6
6 Empresa de Transp. Andorinha	133,6	24,8	3,5	7,3	5,6
7 Breda Transportes e Turismo	129,8	8,3	3,1	54,4	16,5
8 Empr. Ônibus Pássaro Marron	115,4	0,2	1,0	27,2	1,4
9 Reunidas Transp. Coletivos	107,7	6,6	3,2	41,0	2,5
10 Viação Motta Ltda.	106,5	4,8	0,7	18,0	—0,4
11 Pluma Conforto e Turismo	101,8	8,6	2,9	13,2	2,8
12 Viazul — Transp. Rodoviários	75,0	33,4	1,5	34,8	16,9
13 Util — União Transp. Interestadual	72,3	—20,2	6,4	53,0	10,0
14 Nacional Expresso	63,9	10,7	1,0	12,4	4,0
15 Real Expresso	60,6	27,3	1,8	27,0	3,6
16 Expresso de Prata	59,4	2,4	10,5	5,1	6,4
17 Real Auto Ônibus	56,8	2,1	0,6	10,3	1,9
18 Viação Sanitários	56,1	—	1,2	24,5	1,2
19 Viação Beira Mar	50,4	3,6	0,7	10,9	2,3
20 Emp. Auto Ônibus São Manoel	49,8	9,0	—	12,1	3,7
21 Transportes 1001	49,0	—	0,4	2,0	0,5
22 Central S.A.	48,5	—	1,1	7,7	—0,9
23 Viação Danúbio Azul	44,6	—13,6	0,2	5,8	0,6
24 Transportes e Turismo Eroles	44,2	13,9	3,9	19,6	5,8
25 Cia. Sul Bahiana	43,6	—	3,3	0,4	—5,1
26 Única Auto Ônibus	42,8	—0,5	1,2	13,7	2,8
27 Emp. Auto Viação Catarinense	42,7	—10,2	7,0	10,5	1,2
28 Viação Santa Cruz	42,6	41,2	3,0	7,4	1,4
29 Eval — Emp. Viação Angrense	39,9	—	—	5,1	—
30 Emp. Princesa do Norte	39,0	—6,8	—	13,8	0,4
31 Mallann	38,5	3,9	—	36,8	2,2
32 Expresso Caxiense	35,4	9,1	1,0	7,0	0,6
33 Impala Auto Ônibus	35,0	8,1	0,1	12,0	3,7
34 Viação Estrela de Prata	31,2	—3,1	—	3,0	1,5
35 Evanil Transp. e Turismo	31,1	—7,6	2,0	—5,0	—0,3
36 Breda Transp. e Turismo Rio	30,6	—16,3	0,3	6,1	2,8
37 Expresso Ouro Preto	30,6	—9,1	0,4	4,1	0,7

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
—	—	—	—	—	—	RJ	12/76
—0,5	—2,2	0,52	0,20	48,8	29,5	RJ	12/76
—1,5	—1,9	3,51	3,51	19,2	—	RJ	12/76
5,4	—31,2	1,40	0,11	122,2	111,8	SP	12/76
4,7	26,6	0,04	0,04	76,0	—	RJ	12/76
—22,5	500,0	0,95	0,15	105,6	88,7	RJ	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	RN	12/76
—	—	—	—	—	—	PR	12/76
6,8	17,6	0,25	0,02	48,4	44,8	SP	12/76
3,6	50,1	0,60	0,38	63,2	31,8		
15,4	18,8	1,76	1,82	10,5	—	SP	12/76
6,6	8,6	1,70	0,72	31,5	23,7	ES	01/77
1,4	7,3	1,02	0,26	73,0	56,3	MG	12/76
5,8	16,9	0,82	0,52	44,6	19,0	PR	12/76
13,5	55,8	0,26	0,12	64,2	34,9	RJ	12/76
4,1	76,7	0,63	0,21	92,6	61,4	SP	12/76
12,7	30,3	1,63	0,88	42,2	21,2	SP	12/76
1,2	5,1	0,48	0,48	43,2	5,6	SP	09/76
2,3	6,0	0,39	0,21	51,9	23,7	SC	12/76
—0,3	—2,2	0,54	0,20	74,2	51,7	SP	12/76
2,7	21,2	0,16	0,16	77,3	—	PR	12/76
22,5	48,5	1,07	0,78	30,8	11,5	BA	12/76
13,8	18,8	1,53	1,16	31,7	18,7	MG	12/76
6,2	32,2	0,03	0,02	69,3	29,3	MG	12/76
5,9	13,3	0,14	0,38	50,0	18,5	MG	12/76
10,7	25,4	1,02	0,47	52,8	36,8	SP	12/76
3,3	18,4	0,28	0,07	75,0	56,4	RJ	12/76
—	—	—	—	—	—	RJ	12/76
4,5	21,1	0,17	0,08	62,1	30,5	BA	12/76
7,4	30,5	0,13	0,13	74,8	—	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
—1,8	—11,6	0,47	0,22	78,3	45,7	SP	01/77
1,3	10,3	0,21	0,13	82,8	30,9	SP	12/76
13,1	29,5	0,15	0,02	53,2	43,9	BA	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
6,5	20,4	0,62	0,59	43,3	12,8	SC	12/76
2,8	11,4	0,65	0,40	60,2	22,3	SP	12/76
3,2	18,9	0,17	0,26	74,7	52,9	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	RJ	12/76
1,0	2,8	0,67	0,51	46,0	15,0	PR	12/76
5,7	5,9	5,22	2,39	20,8	11,3	SP	12/76
1,6	8,5	0,42	0,19	66,1	35,2	RS	08/76
10,5	30,8	2,48	1,62	27,2	9,6	SP	12/76
4,8	50,0	0,50	0,03	88,8	82,1	RJ	12/76
—0,9	6,0	0,20	0,04	124,5	96,0	RJ	12/76
9,1	45,9	2,00	0,45	59,6	46,3	RJ	12/76
2,2	17,0	1,39	1,30	56,3	21,2	MG	12/76

NOME DA EMPRESA	VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS					
38 Viação Pássaro Verde	30,4	44,2	1,2	8,7	4,4
39 Viação São Bento	29,8	10,0	—	9,0	1,0
40 Expresso Maringá	29,1	-20,8	2,1	23,8	3,7
41 Viação Umuarama	28,3	-4,3	1,0	12,3	1,3
42 Expresso Timbira	27,0	32,6	0,4	6,9	1,7
43 Viação Santa Rosa	25,2	37,7	1,5	0,2	1,9
44 Tasa-Transportes América	24,7	12,4	2,0	4,3	0,1
45 Empresa Cruz	24,3	3,1	0,9	10,4	3,1
46 Viação Rio Bonito	24,3	—	0,2	3,0	-0,8
47 Viação Nasser	22,7	13,1	1,3	4,9	1,5
48 Emp. Ônibus São Jorge	22,5	0,4	0,7	8,3	1,7
49 Luxor Transportes e Turismo	21,0	4,7	0,4	0,8	0,8
50 Federal Auto Ônibus	20,6	-8,6	0,1	5,3	-0,4
51 Transportes Choupal	20,0	-2,4	0,1	4,1	0,3
52 Auto Viação Bragança	19,9	-2,9	—	8,7	0,8
53 Emp. Viação Caprioli	19,1	6,0	0,3	16,8	3,6
54 Viação Nacional	16,6	55,3	2,8	4,7	0,8
55 Matur — Nápoles, Transp. e Turismo	13,3	6,8	1,2	24,6	6,2
56 Facil — Transp. e Turismo	12,8	2,8	—	1,1	-1,0
57 Rodoviária São Domingos	12,8	26,7	1,0	1,5	1,6
58 Gatti — Turismo	11,7	6,5	—	9,9	0,2
59 Expresso de Luxo Salvador	11,3	5,7	1,1	5,4	0,6
60 Expresso Rio Guaíba	10,9	30,6	0,4	8,8	2,3
61 Rápido São Paulo	10,8	—	4,6	2,9	0,8
62 Expresso Adamantina	10,1	-8,0	0,5	11,9	1,2
	3 658,7	6,2	168,0	1 513,8	257,9
CONSTRUÇÃO PESADA					
1 Camargo Correa	3135,7	-18,0	292,0	2847,0	596,8
2 Andrade Gutierrez	2544,9	10,2	83,1	1850,9	683,5
3 Cetenco Engenharia	2457,4	11,6	68,4	1433,5	326,6
4 Mendes Júnior	1812,4	-18,5	96,1	1050,8	200,5
5 Servix Engenharia	1598,4	-5,3	37,6	863,3	126,6
6 Ecisa-Engenharia Com. Ind.	1535,7	29,8	26,9	451,0	77,9
7 Constr. Norberto Odebrecht	1465,6	-15,6	8,0	518,7	138,4
8 CBPO	1235,8	-21,8	70,1	1057,8	225,6
9 C. R. Almeida	1034,9	-43,6	7,1	780,8	183,8
10 Christiani Nielsen	965,0	-8,1	0,5	145,6	38,9
11 Ferreira Guedes	937,1	0,0	27,7	920,6	79,6
12 Rabello	875,0	17,7	8,3	424,3	47,3
13 Cia. Brasileira de Dragagem	765,1	0,1	15,4	241,7	56,2
14 Serveng-Civilsan	683,8	3,3	21,7	643,8	71,1
15 Ecel	654,0	-6,6	11,3	178,5	47,6
16 Queiroz Galvão	650,0	-9,9	16,1	590,1	72,8
17 Convap	641,9	-43,4	18,3	583,5	88,8
18 Construtora Guarantã	640,4	-28,5	6,2	252,5	37,2
19 Constran	560,6	-19,2	5,0	659,4	123,8
20 Cincic Portuária	553,8	14,6	4,1	122,9	25,0
21 Transpavi-Codrasa	486,7	6,1	12,1	198,6	10,3

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
14,4	50,5	0,63	0,82	77,1	64,8	MG	12/76
3,3	11,1	1,19	0,83	25,0	7,5	SP	12/76
12,7	15,5	0,66	0,57	54,6	28,9	PR	12/76
4,5	10,5	1,27	0,60	33,1	17,3	PR	12/76
6,2	24,6	0,21	0,21	48,1	—	CE	12/76
7,5	950,0	0,28	0,03	99,3	86,5	SP	12/76
0,4	2,3	1,76	0,25	84,8	72,7	RJ	12/76
12,7	29,8	0,69	0,69	29,2	—	SP	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
6,6	30,6	0,54	0,54	63,4	—	SP	12/76
7,5	20,4	0,89	0,94	18,6	—	SP	12/76
3,8	100,0	0,20	0,08	94,5	54,7	RJ	12/76
— 1,9	— 7,5	0,95	0,28	57,2	40,3	RJ	12/76
1,5	7,3	0,19	0,16	51,1	8,3	RJ	12/76
4,0	9,1	0,86	1,26	20,9	—	SP	12/76
18,8	21,4	0,58	0,58	33,8	—	SP	12/76
4,8	17,0	2,00	0,45	54,8	43,2	MG	12/76
46,6	25,2	1,30	0,85	29,9	10,2	PE	12/76
— 7,8	— 90,9	0,15	0,08	83,5	34,3	RJ	12/76
12,5	106,6	0,12	0,12	94,1	—	PE	12/76
1,7	2,0	2,58	1,28	20,1	10,4	SP	12/76
5,3	11,1	0,73	0,62	33,3	4,9	BA	12/76
21,1	26,1	0,30	0,34	22,8	2,6	RS	12/76
—	—	—	—	—	—	SP	12/76
11,8	10,0	1,40	1,40	7,7	—	SP	12/76
7,1	23,8	0,94	0,61	45,3	22,9		
19,0	20,9	4,74	3,94	19,9	6,7	SP	09/76
26,8	36,9	7,25	3,20	28,3	16,8	MG	01/77
13,2	22,7	3,29	2,60	27,5	10,2	SP	12/76
11,0	19,0	3,48	1,29	54,6	35,3	MG	12/76
7,9	14,6	3,67	1,43	42,8	26,7	SP	12/76
5,0	17,2	2,26	1,51	52,8	26,1	RJ	12/76
9,4	26,6	2,27	1,70	43,5	16,7	BA	12/76
18,2	21,3	5,45	2,80	28,7	15,0	SP	12/76
17,7	23,5	2,78	1,62	44,7	22,0	RJ	12/76
4,0	26,7	2,28	1,38	51,0	20,0	RJ	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	SP	12/76
5,4	11,1	3,38	2,24	36,7	23,7	RJ	01/77
7,3	23,2	3,26	2,94	20,2	2,1	RJ	12/76
10,3	11,0	2,03	1,81	22,1	2,5	SP	12/76
7,2	26,6	2,20	1,49	54,4	21,5	SP	12/76
11,2	12,3	3,26	2,22	33,9	11,0	RJ	09/76
13,8	15,2	3,05	1,62	36,7	17,8	MG	12/76
5,8	14,7	2,48	1,20	72,5	38,4	SP	12/76
22,0	18,7	4,16	3,23	25,0	6,8	SP	12/76
4,5	20,3	7,03	1,26	62,8	54,7	BA	12/76
2,1	5,1	2,18	2,03	33,7	10,8	RJ	01/77

NOME DA EMPRESA	VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
CONSTRUÇÃO PESADA					
22 Velloso e Camargo	486,1	10,3	3,0	169,2	24,8
23 Heleno e Fonseca	421,6	-9,2	13,2	196,2	32,2
24 Engeral Eng. e Obras	386,2	29,5	5,1	103,1	21,5
25 Construtora Beter	364,6	-35,2	4,4	156,7	30,2
26 Firpavi	356,1	-1,7	3,2	295,4	33,4
27 Esusa Eng. e Constr.	355,4	-19,9	8,2	258,7	75,0
28 Azevedo e Travassos	350,0	-5,2	16,7	142,7	41,7
29 Brasília Gualba	329,6	1,6	1,7	126,3	21,7
30 Emec	319,1	-45,7	4,8	251,8	62,0
31 M. Roscoe	318,6	19,7	9,6	81,1	29,7
32 Empresa Construtora Brasil	299,1	43,1	24,6	312,9	66,4
33 Sergen	291,9	48,1	4,1	82,3	19,1
34 Meireles, Carvalho Bartilotti	264,5	0,0	5,2	37,5	0,7
35 Soares, Leone	261,7	-5,7	21,1	100,7	26,6
36 Emp. Brasileira de Engenharia	252,7	-2,9	1,0	115,4	9,8
37 Lix da Cunha	244,4	26,7	4,3	55,1	31,0
38 Serv. Engenharia Rodoférrea	226,5	-11,8	6,5	108,6	24,2
39 Paranapanema	225,8	-54,7	25,0	112,1	-37,4
40 Ster	221,1	141,2	9,8	116,6	14,8
41 Enterpa Engenharia	220,4	8,5	6,2	132,6	9,2
42 Mascarenhas Barbosa Roscoe	213,8	-6,1	13,2	134,0	59,0
43 Construtora Passarelli	204,3	-1,6	6,4	148,5	39,0
44 CCO-Construtura Centro-Oeste	190,2	-33,7	2,1	98,9	19,7
45 Dersa	181,5	24,3	78,2	4760,6	-272,6
46 Fengel — Fundações e Engenharia	179,7	81,0	0,7	41,8	16,2
47 Construtora Barbosa Mello	179,0	-9,1	4,3	-51,1	10,4
48 Construtora Alfredo Mathias	175,4	34,9	6,6	71,0	18,4
49 Erevan Engenharia	173,7	-5,5	2,4	51,8	10,2
50 Vega — Sopave	154,9	-5,6	9,6	58,1	15,9
51 Construtora Marajá	147,9	66,7	0,4	19,0	8,9
52 Concisa	145,7	9,4	1,8	113,5	15,3
53 Construtora Loyo	143,3	-47,0	5,5	13,8	0,1
54 CIT	127,9	10,5	1,6	47,0	4,4
55 Ceesa	122,5	0,0	5,3	78,2	12,0
56 Ecex	118,3	-6,9	16,4	270,2	2,2
57 A. Gonzaga S.A. Constr.	117,3	30,4	1,5	28,8	3,5
58 Construtora Caparaó	113,8	-35,4	8,7	100,7	28,0
59 Sobrafund	111,7	-57,3	1,7	13,2	1,6
60 Cogec-Cia. Geral Engenharia	108,6	-10,4	5,1	69,0	16,3
61 Conter Construções e Comércio	105,6	-16,2	6,3	146,8	20,8
62 Estacon	104,9	-35,0	30,3	454,8	53,7
63 Comercial Construtora Stecca	103,7	-30,0	16,7	98,9	12,3
64 Construtora Affonseca	102,5	-23,0	11,1	34,7	3,3
65 Construtora Toda do Brasil	101,4	-0,6	5,3	17,7	0,2
66 Milder Caiser Engenharia	99,8	0,0	0,0	17,8	11,0
67 Polimix Concreto S.A.	90,0	25,2	1,0	33,6	2,1
68 Saga	67,8	78,1	0,5	20,1	1,7
69 Racional Engenharia	62,5	15,3	0,8	10,6	2,4
70 Serfer — Eng. Ind. Comércio	51,0	0,0	0,2	42,5	2,4
71 STC — Soc. Técnica de Const.	40,2	-1,9	0,3	16,3	0,8

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
5,1	14,6	2,36	1,27	65,9	32,0	RJ	12/76
7,6	16,4	1,68	1,66	33,1	9,4	SP	12/76
5,5	20,8	1,75	1,58	46,3	10,6	SP	12/76
8,2	19,2	4,03	2,58	27,3	10,6	SP	02/77
9,3	11,3	2,73	1,12	29,7	17,8	SP	12/76
21,1	28,9	3,50	3,16	21,8	5,0	RJ	12/76
11,9	29,2	2,66	2,27	32,9	15,5	SP	12/76
6,5	17,1	2,35	1,90	37,1	12,4	RJ	12/76
19,4	24,6	3,15	1,47	48,1	26,2	SP	01/77
9,3	36,6	2,08	1,97	41,0	4,5	MG	12/76
22,1	21,2	8,85	5,62	14,9	5,6	MG	02/77
6,5	23,2	2,20	1,60	46,5	15,0	RJ	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	RJ	02/77
10,1	26,4	2,07	1,43	55,9	24,2	BA	12/76
3,8	8,4	2,04	2,37	20,8	1,3	RJ	12/76
12,6	56,2	1,73	1,47	51,2	10,5	SP	06/76
10,6	22,2	4,67	2,04	37,9	21,3	RJ	12/76
-16,5	-33,3	2,06	1,09	82,9	69,3	SP	12/76
6,6	12,6	5,46	2,24	32,2	20,8	RJ	12/76
4,1	6,9	4,62	4,57	13,7	2,4	SP	03/77
27,5	44,0	5,59	6,65	8,0	0,0	MG	12/76
19,0	26,2	9,12	3,95	13,0	8,0	SP	12/76
10,3	19,9	3,85	3,28	20,4	4,1	MG	12/76
-150,1	-5,7	0,19	0,02	36,3	32,6	SP	12/76
9,0	38,7	3,13	1,95	40,5	15,5	BA	12/76
5,8	-20,3	8,24	0,44	130,4	124,0	MG	02/77
10,4	25,9	1,96	1,03	92,1	55,1	SP	06/76
5,8	19,6	2,06	1,55	47,1	13,0	RJ	01/77
10,2	27,3	1,27	1,02	43,2	10,3	SP	12/76
6,0	46,8	1,59	1,45	55,0	4,9	RJ	12/76
10,5	13,4	2,49	1,63	40,3	14,0	SP	10/76
0,0	0,7	2,10	1,05	87,0	46,8	PE	12/76
3,4	9,3	0,85	0,56	71,8	25,7	SP	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	MG	12/76
1,8	0,8	6,91	6,91	7,4	0,1	RJ	12/76
2,9	12,1	1,63	1,25	85,9	60,1	SC	12/76
24,6	27,8	3,00	3,47	23,0	8,4	MG	12/76
1,4	12,1	1,66	0,63	78,8	50,4	SP	12/76
15,0	23,6	1,33	1,01	40,2	10,9	SP	12/76
19,6	14,1	4,45	6,73	10,5	2,6	SP	12/76
51,1	11,8	3,35	3,13	8,0	0,6	PA	12/76
11,8	12,4	3,69	3,59	18,6	1,4	SP	12/76
3,2	9,5	1,38	1,03	61,7	30,4	RJ	03/77
0,1	1,1	1,87	1,37	55,3	14,6	SP	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	RJ	12/76
2,3	6,2	1,72	0,98	52,2	22,3	SP	12/76
2,5	8,4	1,53	1,45	32,7	2,0	SP	12/76
3,8	22,6	0,93	0,51	65,1	29,6	SP	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	SP	01/77
1,9	4,9	2,48	2,61	27,5	0,0	SP	12/76

NOME DA EMPRESA	VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
TRANSPORTE AÉREO					
1 Varig	5247,7	0,6	141,9	1699,3	316,0
2 Vasp	1687,1	2,8	31,3	740,0	77,7
3 Cruzeiro do Sul	1276,5	7,0	40,9	18,0	62,5
4 Transbrasil	845,4	9,3	36,0	146,5	9,9
5 Líder Táxi Aéreo	159,3	12,8	24,5	24,0	13,6
6 Votec	102,2	-100,0	5,1	48,6	12,9
7 Top — Táxi Aéreo	26,9	15,4	0,0	5,5	12,4
8 Lloyd Aéreo Boliviano	11,6	-11,9	0,0	3,9	-0,8
9 Táxi Aéreo Flamingo	5,4	-100,0	0,1	-2,0	1,2
TRANSPORTE FERROVIÁRIO					
1 Rede Ferroviária Federal	3782,7	4,3	47,6	27462,3	-2800,8
2 Fepasa — Ferrovia Paulista	1033,3	-0,3	452,6	7333,0	-4,7
NAVEGAÇÃO					
1 Lloyd Brasileiro	2860,3	-18,9	304,9	1439,8	189,6
2 Docenave	1414,3	-20,3	435,9	1173,6	134,2
3 Empresa de Navegação Aliança	1183,9	-11,9	208,6	634,4	257,3
4 Frota Oceânica	737,3	-100,0	50,6	92,4	-63,1
5 Netumar	697,1	-15,5	0,0	423,4	-102,9
6 Cia. Paulista de Com. Marítimo	344,7	12,6	57,5	315,7	125,9
7 Libra	232,3	-14,0	24,9	125,2	7,6
8 Lloyd-Libra	137,0	-11,4	19,3	124,4	26,0
9 Saveiros Camuyrano	111,7	-2,9	6,6	80,3	23,7
10 Címinar	71,4	3,7	2,1	-22,9	0,1
11 Moore-Mc Cormack	53,2	-0,9	6,5	37,7	11,2
INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA					
1 Volkswagen	19473,5	9,3	349,0	3489,5	444,9
2 General Motors	10984,6	-3,3	199,4	1203,5	-16,0
3 Mercedes Benz	8927,3	1,5	856,7	3616,9	1222,2
4 Ford Brasil	8372,8	-9,0	96,4	945,8	-257,9
5 Chrysler	1822,3	0,0	94,9	119,3	-115,9
6 Saab-Scania	1814,9	-100,0	44,9	330,5	11,4
7 Fábrica Nacional de Motores	1428,4	6,1	55,8	123,7	-53,3
8 Puma Indústria de Veículos	145,0	23,8	1,1	52,3	5,8
9 Toyota	143,8	34,5	8,2	105,0	18,8
10 Fiat Automóveis	83,8	0,0	69,5	1113,6	-85,5
AUTOPEÇAS E MOTORES					
1 Braseixos	1423,5	0,0	0,0	966,3	0,0
2 Motores Perkins	1402,0	2,4	13,4	110,9	-22,3
3 Fundição Tupy	1073,5	13,2	35,0	417,7	128,3
4 Cofap	987,2	25,6	20,5	527,4	-18,0
5 Metal Leve	894,8	-2,2	16,0	736,4	124,7
6 ZF do Brasil	694,1	10,0	26,7	202,2	42,3
7 Sofunge	662,9	0,0	23,9	264,6	37,5
8 Albarus	646,8	26,2	2,5	334,9	88,6
9 Sifco do Brasil	623,9	4,1	1,4	226,6	56,6

EM CADA SETOR

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
6,0	18,5	1,21	0,39	68,5	47,4	RS	12/76
4,6	10,5	1,85	0,54	70,4	54,1	SP	12/76
4,8	347,2	1,54	0,36	98,8	75,9	RJ	12/76
1,1	6,7	1,03	0,45	83,2	52,7	SP	12/76
8,5	56,6	1,22	0,29	91,0	72,4	MG	12/76
12,6	26,5	1,31	0,36	79,5	57,9	RJ	12/76
46,0	225,4	0,48	0,10	89,9	70,4	RJ	07/76
-6,8	-20,5	7,75	7,75	9,3	0,0	SP	12/76
22,2	-60,0	0,00	0,00	119,8	0,9	SP	12/76
-74,0	-10,1	1,38	0,20	46,1	39,9	RJ	12/76
-0,4	0,0	1,08	0,25	47,4	37,8	SP	12/76
6,6	13,1	2,59	0,56	59,8	48,0	RJ	12/76
9,4	11,4	3,43	0,97	46,5	33,5	RJ	12/76
21,7	40,5	4,70	1,04	56,6	46,4	RJ	12/76
-8,5	-68,2	2,80	0,27	86,3	79,1	RJ	12/76
-14,7	-24,3	1,48	0,37	63,3	47,8	AM	12/76
36,5	39,8	8,00	0,36	76,7	73,5	RJ	12/76
3,2	6,0	4,40	0,24	79,2	76,7	RJ	12/76
18,9	20,9	8,45	0,81	37,7	34,0	RJ	12/76
21,2	29,5	7,32	1,24	36,0	29,8	RJ	01/77
0,1	-0,4	1,39	0,42	133,4	93,8	SP	12/76
21,0	29,7	2,38	2,39	32,1	0,0	RJ	12/76
2,2	12,7	1,32	1,44	46,2	0,0	SP	12/76
-0,1	-1,3	0,87	0,67	84,3	23,4	SP	12/76
13,6	33,7	2,56	2,45	34,4	2,9	SP	12/76
-3,0	-27,2	0,94	0,69	82,5	24,8	SP	01/77
-6,3	-97,1	0,93	0,78	91,0	14,2	SP	12/76
0,6	3,4	1,39	1,02	77,5	23,4	SP	12/76
-3,7	-43,0	1,73	0,71	94,2	56,8	RJ	12/76
4,0	11,0	1,32	1,15	38,4	5,6	SP	12/76
13,0	17,9	2,87	3,00	16,5	0,0	SP	12/76
-102,0	-7,6	3,04	0,40	79,8	69,8	MG	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	SP	12/76
-1,5	-20,1	1,22	0,80	87,0	32,6	SP	01/77
11,9	30,7	1,51	0,50	67,9	49,0	SC	03/77
-1,8	-3,4	1,75	0,83	55,5	30,7	SP	12/76
13,9	16,9	2,92	1,79	30,2	11,8	SP	12/76
6,0	20,9	2,91	1,28	60,7	35,1	SP	12/76
5,6	14,1	3,12	3,08	27,8	2,6	SP	12/76
13,6	26,4	1,85	1,46	41,4	8,8	RS	04/77
9,0	24,9	1,74	1,13	52,6	20,4	SP	09/76

NOME DA EMPRESA		VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
10	Eaton	575,0	10,1	20,9	77,5	-80,5
11	Satúrnia	558,1	-2,1	41,8	235,9	100,2
12	Borlem	488,8	-6,7	13,7	116,5	24,5
13	Amortex	379,6	-2,4	4,2	90,6	19,4
14	Wapsa Autopeças	370,3	-4,5	4,9	102,4	5,9
15	Brazaco — Mapri	357,2	4,5	3,5	177,7	13,6
16	TRW Gemmer do Brasil	349,0	-42,9	196,6	373,2	193,4
17	Máquinas Varga	336,5	4,3	2,3	83,4	8,5
18	TRW Thompson do Brasil	336,4	-22,9	7,1	161,5	38,9
19	Hoesch Scipelliti	336,2	-8,5	1,8	122,3	35,3
20	Indústrias Arteb	250,6	4,5	3,7	110,9	22,9
21	Nakata	235,4	6,5	2,4	90,9	12,0
22	Brasinca	224,1	-22,0	4,8	57,5	3,7
23	Acumuladores Prestolite	210,4	6,5	1,8	78,7	33,3
24	C. Fabrini	206,6	-9,2	2,8	42,2	4,2
25	Timken do Brasil	190,0	3,8	2,5	113,2	15,9
26	Válvulas Schrader	185,0	2,7	1,0	89,3	22,1
27	Caemi Cummins	183,4	341,3	21,0	19,4	21,9
28	Rockwell Fumagalli	182,5	-30,1	1,7	73,3	28,3
29	NGK do Brasil	181,9	-100,0	3,4	115,2	22,8
30	Filtros Mann	178,0	0,0	0,0	0,0	0,0
31	Bongotti	175,0	-0,3	7,5	68,0	34,4
32	Cinpal	167,8	-18,1	2,4	94,3	29,0
33	Acil	162,4	30,5	5,3	71,2	24,4
34	D. F. Vasconcellos	161,7	7,8	1,7	61,6	9,1
35	Sabó	158,7	4,3	3,7	125,1	35,1
36	Cibié do Brasil	157,4	-25,2	1,2	49,0	7,1
37	Italmagnésio	153,4	39,2	1,4	21,4	7,5
38	Cindumel	150,0	-1,4	2,0	50,6	12,0
39	Nissei	147,9	9,3	0,7	21,1	1,4
40	Lucas do Brasil	145,0	1,4	4,8	53,0	-0,9
41	Moto Peças	145,0	1,8	4,2	35,5	6,2
42	Fram SBC	145,0	12,9	1,1	49,2	12,9
43	Francisco Stedile	139,7	75,7	2,4	50,9	10,7
44	Colméia S.A.	106,6	31,4	0,1	38,3	6,6
45	Cima	105,0	0,0	0,3	0,0	0,0
46	De Maio Gallo	99,5	28,9	2,6	43,4	2,2
47	Lonaflex	85,0	3,1	0,7	24,9	2,6
48	Tranasa	78,4	13,7	0,9	23,3	5,4
49	Metalúrgica Rossi	76,9	1,6	1,1	37,7	6,5
50	Orlando Stevaux	75,0	6,7	0,1	26,0	5,2
51	Acumuladores Vulcânia	73,0	6,3	1,3	26,3	10,3
52	Federal Mogul	70,1	23,1	0,3	23,9	-3,0
53	Estamparia São Thomaz	61,1	-5,1	0,6	22,8	2,7
54	Indústria Auto Metalúrgica	58,0	0,0	0,0	9,4	0,8
55	Borbonite	53,8	3,9	1,2	6,5	2,7
56	Randazzo	49,7	30,0	1,9	27,0	8,1
57	Cobreq	39,4	7,6	0,5	10,1	-0,8
58	Breda	32,1	-0,7	0,3	19,9	2,3

E CADA SETOR

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
-14,0	-103,8	1,08	0,79	86,2	23,3	SP	12/76
17,9	42,4	3,28	2,76	29,6	4,9	SP	12/76
5,0	21,0	1,32	1,11	55,7	13,2	SP	12/76
5,1	21,4	2,30	1,36	54,6	24,3	SP	12/76
1,5	5,7	1,71	1,27	51,7	15,9	SP	12/76
3,8	7,6	1,60	1,12	48,1	16,0	SP	01/77
55,4	51,8	1,42	1,28	35,4	4,2	SP	12/76
2,5	10,1	1,50	0,69	70,2	39,1	SP	12/76
11,5	24,0	2,11	1,80	37,2	6,2	SP	12/76
10,4	28,8	0,12	0,30	42,5	4,8	SP	09/76
9,1	20,6	1,26	1,26	36,8	0,0	SP	12/76
5,0	13,2	1,90	1,02	53,3	24,8	SP	12/76
1,6	6,4	1,54	0,85	68,2	37,8	SP	12/76
15,8	42,3	1,97	1,81	41,8	3,6	SP	12/76
2,0	9,9	1,20	0,94	69,7	15,7	SP	12/76
8,3	14,0	1,70	1,62	45,2	2,9	SP	12/76
11,9	24,7	1,98	1,46	44,8	14,0	SP	03/77
11,9	112,8	2,50	0,58	94,9	73,0	SP	03/77
15,5	38,6	1,01	1,01	61,5	0,9	SP	09/76
12,5	19,7	1,91	1,62	37,1	8,8	SP	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	SP	12/76
19,6	50,5	2,61	2,61	32,3	0,0	SP	12/76
17,2	30,7	2,86	2,28	29,2	6,5	SP	12/76
15,0	34,2	2,49	2,50	28,2	0,1	SP	12/76
5,6	14,7	1,45	0,89	62,8	25,0	SP	12/76
22,1	28,0	2,13	2,15	20,0	1,2	SP	12/76
4,5	14,4	1,01	0,88	58,9	8,6	SP	03/77
4,8	35,0	1,39	0,58	84,3	52,7	SP	01/77
8,0	23,7	1,66	1,19	59,2	18,5	SP	12/76
0,9	6,6	1,48	1,08	77,1	20,9	SP	12/76
-0,6	-1,6	2,12	0,83	79,2	48,5	SP	07/76
4,2	17,4	2,34	0,60	74,8	55,9	SP	12/76
8,8	26,2	1,42	1,18	56,7	13,1	SP	09/76
7,6	21,0	1,19	0,90	63,4	18,3	RS	12/76
6,1	17,2	1,31	1,00	50,2	12,2	SP	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	SP	12/76
2,2	5,0	1,19	0,83	55,0	16,8	SP	12/76
3,0	10,4	1,31	1,00	68,7	19,5	SP	10/76
6,8	23,1	1,55	0,98	72,0	27,6	SP	12/76
8,4	17,2	2,87	3,01	20,9	0,2	SP	12/76
6,9	20,0	3,28	1,56	39,8	21,2	SP	12/76
14,1	39,1	1,93	1,51	52,0	13,2	SP	07/76
-4,2	-12,5	1,15	1,06	70,8	8,6	RJ	02/77
4,4	11,8	1,53	1,23	46,9	9,7	SP	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	SP	12/76
5,0	41,5	1,32	0,64	81,5	41,6	RS	01/77
16,2	30,0	1,80	1,64	40,7	3,9	MG	12/76
-2,0	-7,9	1,56	0,66	78,5	46,2	RJ	12/76
7,1	11,5	2,38	1,53	40,4	15,2	SP	12/76

NOME DA EMPRESA	VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
-----------------	--------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------

PNEUS

1	Pirelli	6263,7	4,6	264,3	2594,3	784,7
2	Goodyear	3450,0	1,5	49,2	1059,3	201,9
3	Goodrich	495,0	1,2	1,8	126,1	10,2
4	Firestone	155,0	-89,9	4,4	787,1	302,6
5	Pneus Tropical	150,0	57,6	0,0	359,3	-17,1

CARROÇARIAS PARA CAMINHÕES

1	Randon	794,6	10,0	8,8	213,3	79,6
2	Recrusul	262,5	—	—	28,0	22,7
3	Trivellato	221,5	-1,3	0,0	94,6	2,6
4	Sanvas	187,0	-30,1	2,5	71,1	5,7
5	Iderol	163,5	-2,0	2,6	37,9	10,2
6	Biselli	146,9	-8,7	12,3	54,1	13,5
7	Usimeca	111,1	-0,4	0,9	31,9	7,9
8	Técnico Industrial do Brasil	102,1	-1,7	4,2	68,1	24,5
9	Massari	72,2	20,2	0,0	28,9	1,0
10	Corona Viaturas e Equipamentos	50,8	8,1	0,3	5,3	2,0
11	Decandia	47,0	7,0	0,1	5,0	-1,1
12	Viaturas FNV-Fruehauf	41,3	-5,9	0,0	8,5	0,0
13	A. Guerra	40,9	1,8	0,4	13,7	1,7
14	Biselli Nordeste	40,2	0,0	0,1	29,4	1,5
15	Hidroplás	36,1	92,6	0,3	13,7	6,1
16	Ind. Equip. Rodoviários Goydo	15,5	-5,4	0,0	5,7	0,8
17	Randon Mil	11,5	-46,9	0,2	10,6	-1,9
18	Randon Nicolas	8,0	0,0	1,3	10,0	-0,3

CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

1	Marcopolo	391,9	8,3	5,1	123,2	33,1
2	Ciferal	303,5	16,7	4,9	86,9	31,7
3	Caio	261,2	-8,0	1,0	74,1	16,3
4	Caio Rio	192,9	14,5	0,3	11,9	4,9
5	Carrocerias Eliziário	128,5	10,0	2,3	32,0	9,5
6	Carrocerias Nielson	104,4	0,0	0,0	28,1	0,0
7	Carrocerias Aratu	12,7	0,0	0,2	6,2	2,3

MÁQUINAS RODOVIÁRIAS

1	Massey Ferguson	3586,6	-15,4	32,7	330,2	39,9
2	Caterpillar	2250,0	2,5	33,8	573,3	63,2
3	Equipamentos Clark	1510,0	1,3	30,7	155,8	4,2
4	Valmet do Brasil	1264,9	-1,2	17,6	144,1	32,3
5	Cia. Brasileira de Tratores	1194,8	-7,1	5,4	226,2	50,8
6	Fiat Allis Tratores	1045,0	0,9	3,1	193,2	40,4
7	Engesa — Engenheiros Especializados	588,7	322,6	24,6	330,9	54,8
8	Agrale	255,7	7,9	4,6	110,9	-23,7
9	Komatsu — FNV	245,0	4,7	0,0	177,4	0,0
10	Hyster do Brasil	225,4	2,6	2,4	58,8	19,6
11	Madal	211,3	-13,2	4,6	88,2	20,5
12	Tema Terra	179,7	22,5	4,2	73,7	27,0
13	Malves	155,0	0,8	10,8	67,9	-0,6
14	Otto Deutz	135,0	-16,1	6,0	-77,8	-52,9

CADA SETOR

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
12,5	30,2	1,64	1,26	49,9	12,7	SP	12/76
5,8	19,0	1,61	1,20	54,5	17,9	SP	12/76
2,0	8,0	1,35	1,38	55,2	0,0	SP	12/76
195,2	38,4	1,28	1,34	55,0	0,0	SP	10/76
-11,4	-4,7	0,91	0,42	54,1	29,2	BA	12/76
10,0	37,3	1,59	1,00	68,9	25,2	RS	04/77
-	81,0	-	-	-	-	RS	-
1,1	2,7	1,47	0,50	71,7	47,3	SP	12/76
3,0	8,0	1,82	1,09	61,8	26,2	SP	10/76
6,2	26,9	1,27	0,87	65,3	20,6	SP	12/76
9,1	24,9	2,91	1,30	60,3	33,3	SP	12/76
7,1	24,7	1,89	1,48	50,9	11,3	RJ	12/76
23,9	35,9	3,83	1,78	46,0	30,5	SP	12/76
1,3	3,4	2,31	1,88	46,6	9,5	SP	12/76
3,9	37,7	1,37	1,12	74,5	13,4	SP	12/76
-2,3	-22,0	1,35	0,76	52,3	22,8	SP	12/76
0,0	0,0	0,74	0,66	89,4	9,9	SP	12/76
4,1	12,4	1,97	1,57	47,9	9,5	RS	07/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	BA	12/76
16,8	44,5	1,16	1,06	43,3	3,7	SP	12/76
5,1	14,0	2,11	1,83	34,4	4,5	SP	12/76
-16,5	-17,9	1,64	1,26	67,2	15,4	MG	12/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	RJ	04/77
8,4	26,8	2,03	1,41	51,4	18,1	RS	01/77
10,4	36,4	1,70	1,49	47,5	8,6	RJ	12/76
6,2	21,9	1,39	0,86	52,9	20,0	SP	12/76
2,5	41,1	1,27	1,03	78,3	15,2	RJ	12/76
7,3	29,6	1,83	1,58	49,4	7,1	RS	01/77
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	SC	01/77
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	BA	12/76
1,1	12,0	1,33	0,89	86,7	29,6	SP	02/77
2,8	11,0	1,00	0,84	72,9	12,6	SP	09/76
0,2	2,6	1,45	0,88	86,8	34,8	SP	12/76
2,5	22,4	1,37	1,17	75,5	14,8	SP	12/76
4,2	22,4	1,65	1,14	72,5	22,2	SP	12/76
3,8	20,9	1,61	1,09	80,0	25,9	SP	12/76
9,3	16,5	1,88	1,32	54,6	20,4	SP	06/76
-9,2	-21,3	2,76	1,23	63,6	35,4	RS	12/76
0,0	0,0	1,07	0,83	70,1	15,6	SP	09/76
8,6	33,3	1,79	1,40	56,4	12,4	SP	12/76
9,7	23,2	2,35	1,67	48,8	14,1	RS	01/77
15,0	36,6	1,45	1,54	54,3	0,0	SP	10/76
-0,3	-0,8	1,70	1,23	71,3	25,3	SP	12/76
-39,1	67,9	0,18	0,18	198,1	0,0	SP	12/76

NOME DA EMPRESA		VENDAS EM 76 (Cr\$ milhões)	CRESCIM. REAL DE VENDAS (%)	RECEITA NÃO OPERAC. (Cr\$ milhões)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ milhões)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$ milhões)
MÁQUINAS RODOVIÁRIAS						
15	Muller	123,6	-26,9	1,8	58,0	5,8
CONSTRUÇÃO NAVAL						
1	Comp. Com. e Navegação — CCN	1698,1	14,7	0,0	315,7	40,0
2	Ishikawajima	1625,0	2,4	90,3	545,6	47,2
3	Emaq — Engenharia e Máquinas	960,8	87,4	52,9	56,7	13,8
4	Velrome Estaleiros Reunidos	715,0	5,6	18,2	228,5	11,0
5	Inds. Reunidas Caneco	334,2	110,0	30,9	478,9	35,7
6	Ebin	109,8	-30,0	3,0	43,2	-92,3
7	Carbras Mar	100,0	5,0	2,9	53,1	9,9
8	Emp. Reparos Navais Costeira	69,1	-7,9	6,9	65,2	14,9
9	Inconave S.A.	29,0	10,6	1,4	41,3	10,7
MATERIAL FERROVIÁRIO						
1	Cobrasma S.A.	1336,9	3,9	75,1	981,2	279,0
2	FNV — Fábrica Nacional de Vagões	1070,9	12,8	15,5	476,9	208,9
3	Maferasa	1007,8	19,2	122,9	521,7	236,5
4	Cia. Indl. Santa Matilde	785,7	-25,2	24,9	353,9	103,8
5	Fresinbra Industrial	295,0	-2,1	20,4	196,2	97,5
INDÚSTRIA AERONÁUTICA						
1	Embraer	1198,9	27,3	33,0	1084,1	199,3
2	Motortec	160,1	49,8	0,1	49,8	13,7
TRANSPORTE INDUSTRIAL						
1	Indústrias Villares	808,3	-35,5	339,9	1459,5	364,2
2	Faço	535,4	-1,6	23,0	235,7	59,5
3	Bardella	527,2	14,3	23,0	263,1	37,0
4	Máquinas Piratininga	379,3	57,8	14,2	117,5	17,3
5	Bicicletas Monark	326,9	-23,6	10,3	113,4	17,8
6	Geovia S.A.	316,7	-44,1	0,8	65,9	9,6
7	Elevadores Otis	265,0	6,6	5,9	270,5	49,0
8	Pohlig-Heckel do Brasil	245,8	12,5	6,8	78,0	20,4
9	Jaraguá	213,3	15,5	29,9	93,8	46,7
10	Torque	203,0	-4,3	15,2	164,7	63,9
11	LPW Equipamentos	200,3	-6,9	7,9	73,9	4,5
12	Buhler-Miag	120,0	9,2	1,5	24,1	6,6
13	Elevadores Sur	116,5	-11,6	1,2	186,5	1,4
14	Toledo do Brasil	110,0	0,3	10,6	102,8	31,7
15	Rexnord — Racine Hidráulica	103,5	20,1	0,8	57,4	11,9
16	Correntes Industriais Ibafe	103,0	0,0	0,0	55,3	0,0
17	Correias Mercúrio	99,9	-2,5	2,9	22,8	5,0
18	Indusa	98,0	2,9	0,4	49,4	13,3
19	Equipamentos Hidráulicos Munck	92,7	-31,3	1,1	27,1	2,6
20	Caloi Norte	71,1	-2,6	0,2	15,2	15,0
21	Empilhadeiras Toyota	60,0	-8,9	1,1	11,8	0,3
22	Mecânica Sampson	53,0	3,4	2,4	4,7	0,1
23	Stotz do Brasil	52,5	2,4	1,3	20,9	4,7
24	Munck	35,6	-2,7	13,1	67,9	4,5
25	Metalúrgica Paranaense	32,5	-6,7	0,3	6,3	-0,3

EM CADA SETOR

RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO		SEDE	DATA DO BALANÇO
VENIDAS (%)	PATRIM. (%)	CORRENTE	GERAL	TOTAL (%)	LONGO PRAZO (%)		
4,6	10,0	1,40	1,21	60,5	8,9	RJ	01/77
2,3	12,6	1,82	0,87	92,6	80,3	RJ	12/76
2,9	8,6	1,40	0,73	82,7	39,9	RJ	12/76
1,4	24,3	2,32	0,79	97,0	79,6	RJ	12/76
1,5	4,8	0,93	0,93	86,2	0,9	RJ	12/76
10,6	7,4	2,91	1,73	25,9	14,5	RJ	12/76
-84,0	-213,6	1,33	0,44	73,7	49,7	RJ	12/76
9,9	18,6	1,27	1,30	52,5	2,4	RJ	12/76
21,5	22,8	3,81	4,40	16,8	0,0	RJ	12/76
36,8	25,9	2,49	2,48	29,5	4,7	SP	12/76
20,8	28,4	1,68	1,07	54,1	26,2	SP	12/76
19,5	43,8	2,58	2,13	34,8	7,3	SP	12/76
23,4	45,3	1,38	1,29	71,7	5,8	SP	12/76
13,2	29,3	1,74	1,51	56,4	10,0	MG	01/77
33,0	49,6	4,48	4,37	19,8	0,5	RJ	12/76
16,6	18,3	1,82	1,58	55,4	14,6	SP	12/76
8,5	27,5	1,95	1,29	63,0	26,7	RJ	12/76
45,0	24,9	3,43	2,20	24,3	9,2	SP	01/77
11,1	25,2	1,65	1,66	48,3	2,3	SP	12/76
7,0	14,0	2,72	1,14	63,7	38,2	SP	06/77
4,5	14,7	1,54	0,75	75,8	38,7	SP	12/76
5,4	15,6	1,99	1,09	77,7	38,6	SP	02/77
3,0	14,5	1,44	1,16	77,3	22,6	RJ	03/77
18,4	18,1	2,31	2,33	31,2	0,0	RJ	09/76
8,2	26,1	1,24	1,15	75,1	7,6	MG	12/76
21,8	49,7	2,11	1,31	56,8	23,3	SP	12/76
31,4	38,7	6,41	3,36	23,8	11,5	SP	12/76
2,2	6,0	1,39	1,39	59,9	0,3	SP	10/76
5,5	27,3	1,70	1,07	77,0	30,6	SP	12/76
1,2	0,7	5,87	5,41	16,6	3,5	RS	03/77
28,8	30,8	2,14	2,29	28,4	0,0	SP	09/76
11,4	20,7	1,59	1,26	49,6	11,1	RS	09/76
0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	SP	12/76
5,0	21,9	1,14	0,85	74,2	19,1	SP	12/76
13,5	26,9	5,19	5,81	14,8	0,0	SP	12/76
2,8	9,5	1,03	0,93	62,4	7,2	SP	12/76
21,0	98,6	1,81	1,35	72,8	18,6	SP	06/76
0,5	2,5	8,47	3,55	26,7	16,1	SP	12/76
0,1	2,1	1,24	1,09	75,3	9,9	SP	12/76
8,9	22,4	1,35	1,20	45,2	5,2	SP	12/76
12,6	6,6	1,25	0,63	39,4	19,5	SP	12/76
-0,9	-4,7	1,86	1,27	58,0	19,3	PR	01/77

REALMENTE UMA ORGANIZAÇÃO EM TRANSPORTES

Semi reboques frigoríficos equipados para a rota internacional Brasil-Argentina.

Câmaras frigoríficas sobre chassi operando no território nacional

Pranchas rebaixasadas para cargas tipo equipamentos

Veículos convencionais para cargas fracionadas

Furgões médios para coletas automáticas

Blindados para serviços de mudanças

Furgões para expediente de laboratório

Carretas para cargas lotação.

Além de "linhas" diárias entre nossas FILIAIS



MATRIZ: Rua Henrique Lage, 2162 - Criciúma - SC
Fones: 33-2722, 33-2312, 33-2512 —
Telex. 0474.226 — RODA-BR

FILIAIS: Natal-RN, Recife-PE, Goiânia-GO, Anápolis-GO, Belo Horizonte-MG, Rio de Janeiro-RJ, São Paulo-SP, Curitiba-PR, Ponta Grossa-PR, Guarapuava-PR, Cascavel-PR, Joinville-SC, Blumenau-SC, Itajaí-SC, Florianópolis-SC, Laguna-SC, Imbituba-SC, Tubarão-SC, Criciúma-SC, Araranguá-SC, Porto Alegre-RS, Caxias do Sul-RS, Uruguaiana-RS, Paso de Los Libres-RA, Buenos Aires-AR.
Em breve filiais em: Brasília-DF, Salvador-BA, Fortaleza-CE, Belém do Pará.

O PREFERIDO DOS ENTENDIDOS!



Totalmente em aço forjado e facilmente desmontável, este é o macaco preferido por aqueles profissionais que realmente entendem do riscado.

5 ANOS DE GARANTIA

Eureka

um tipo de macaco para cada caso em especial



JOÃO HOPPE INDUSTRIAL S. A.

Rua Antonio Joaquim Mesquita, 582 - Fone 41 21 22 - End. tel. EUREKA
Casa Postal. 4 - CEP 90 000 - Porto Alegre - RS

FABRICANTES DAS AUTO-PEÇAS EUREKA DESDE 1944

FRIGORÍFICAS

AINDA ÀS VOLTAS COM A "GUERRA DE FRETES"

O transporte de carne cresce no mesmo ritmo do PIB. Este crescimento, contudo, tem sido insuficiente para evitar a ociosidade das transportadoras. Empolgadas com as gordas exportações de 1973, elas investiram demais em frotas e vivem até hoje uma "guerra de fretes".



Tolomeu: crise administrativa.

Como explicar o mau desempenho das transportadoras frigoríficas em 1976? Para Guerino Tolomeo, diretor-presidente da Transfreezer (frota própria de 92 Scantias), a maioria das empresas do setor, estaria passando por uma crise administrativo-financeira. "De outra forma, não se justificaria a queda de rentabilidade num setor como o nosso, que, no mínimo, acompanha o crescimento do PIB", afirma.

Discordando da posição de Guerino, Paulo Mincarone, diretor-presidente da Sulfrío (frota de 160 Scantias) prefere apresentar outras justificativas para o mau desempenho financeiro do setor. Para ele, a afirmação de que o consumo de carne vem aumentando todos os anos é verdadeira. Isso, naturalmente, deveria se refletir numa expansão da carga frigorífica, pois a carne representa 80% de toda carga molhada transportada pelo país.

"Porém, enquanto o consumo de carne cresceu, a carga frigorífica, na realidade, foi diminuindo cada vez mais nos últimos anos." Mincarone relembra alguns fatos para explicar esta aparente incoerência:

"Os anos que antecederam 1973 foram anos de ouro para o transporte frigorífico. Até esta época, o Brasil exportava cerca de 30% de toda a safra bovina para vários países do Mercado Comum Europeu. E como este volume

era levado por via rodoviária até os portos, a demanda de transporte frigorífico era tão grande que as transportadoras nem davam conta. Impressionadas com tão promissor mercado, passaram a ampliar em 50% suas frotas. Das 55 empresas que hoje compõem todo o setor, pelo menos vinte nasceram em 1973".

Acontece que logo no ano seguinte, 1974, com o agravamento da crise do petróleo, os países de Mercado Comum Europeu deixaram de importar carne. "Como o Brasil exportava carne basicamente para o MCE — lembra Mincarone — suas exportações ficaram praticamente paralisadas. Mais aí, as transportadoras, que já tinham se superdimensionado no ano anterior, começaram a se ressentir a falta de carga frigorífica."

Outro fator veio a agravar ainda mais a situação. Mais ou menos na mesma época, os frigoríficos começaram a se equipar com frota própria e a concorrer acirradamente com os transportadores: "Hoje, praticamente todos os frigoríficos têm frota própria", explica Mincarone. "As transportadoras não têm carga porque os frigoríficos destinam a elas o resto — aquilo que não conseguem transportar". Em consequência dessa falta de carga, outro problema surgiu: o que comumente os transportadores apelidaram de "guerra do frete" — uma grande corrida entre os transportadores para conseguir o que ainda resta de carga.

Hoje, quem estipula os preços do frete", lamenta-se Mincarone, "são os próprios frigoríficos. No momento, para uma distância de 150 km, os frigoríficos não pagam mais do que Cr\$ 200,00 de frete por tonelada de carne transportada", diz ele. "Ora", exclama — "isto está abaixo do preço estabelecido pela Associação Brasileira de Transporte Frigorífico, em setembro do ano passado, que era de Cr\$ 240,00."

Preocupado com a mesma questão, Guerino Tolomeo, da Transfreezer,

queixa-se que em apenas um ano as despesas — incluindo combustível, pneus, novos pedágios — aumentaram em 30%, “e o frete continua o mesmo do ano passado. Até agora ele não pode ser reajustado, pois o setor de transporte frigorífico é uma verdadeira feira livre. Cada um cobra o que bem entende, há uma total desunião entre os empresários. Por causa disso, não tenho preço fixo. Dou um preço médio e fico discutindo com o cliente para ver por quanto transporto a carga. Às vezes sou obrigado a baixar o preço porque o concorrente está fazendo mais barato.”

Se não bastassem todos estes problemas, o setor sofreu, ainda, com a nova política da Cobal, que reduziu de oito para quatro meses o período de transporte da carne destinada a suprir os meses de entressafra. “Antes, para os meses de entressafra que vão de agosto a dezembro, os transportadores levavam a carne dos frigoríficos para os pontos de distribuição, esclarece Mincarone. “Com a nova política da Cobal, agora a carne é congelada, levada aos pontos de distribuição pelos próprios frigoríficos e colocada em armazéns da Cibrazem para, depois, ser levada para os pontos de comercialização pró-

ximos destes armazéns por peruas ou camionetas. Com isso, de agosto a dezembro as transportadoras frigoríficas são obrigadas a transportar carga seca, o que, pelo grande investimento no equipamento, acaba acarretando grandes prejuízos à empresa.”

“Não adianta ter carreta sem cavalo”

Transportar sorvete nestes meses não seria uma possível solução? Mincarone explica que não, “porque apenas 10% das transportadoras de todo o setor trabalham com este tipo de carga, pois o consumo de sorvete no Brasil é baixíssimo e não há carga para todos. Depois, o período de transporte de sorvete é muito pequeno — ele se restringe a dois a três meses, o que não serviria para cobrir a ociosidade da frota nos meses de entressafra de carne”.

Apesar de todas estas dificuldades do setor, a Transfreezer, entretanto, vem sobrevivendo bem. Tanto que conseguiu, embora quase empatando, escapar da rentabilidade zero. Como explicar este sucesso? Guerino Tolomeo insiste em justificar isso com a “estru-

turação de uma sólida infra-estrutura administrativo-financeira”. E com medo de fornecer subsídios aos concorrentes, esbraveja: “Você veio buscar a receita do meu sucesso, para me derubar? Isto não vou dar não”.

De qualquer forma, é fácil de entender como a Transfreezer vem enfrentando com relativa facilidade os problemas do setor. Para conseguir isso, segundo conta um experiente empresário do setor, a Transfreezer teria lançado mão de uma saída realmente inédita.

“Ela simplesmente eliminou o problema das despesas operacionais — comenta o mesmo empresário —, vendendo os cavalos Scania e fazendo contrato de arrendamento do cavalo com os novos proprietários pelo período em que eles estivessem pagando o caminhão. Assim, a Transfreezer retém por exemplo, 30% do frete e os 70% restantes vão para o proprietário do cavalo. Só que destes 70%, o proprietário tem que pagar a gasolina, o motorista, a manutenção do caminhão. É uma fórmula que só funciona de momento. Mas tem uma grande limitação: este proprietário quando pagar o caminhão vai embora e deixa a Transfreezer na mão. Não adianta ter carreta sem cavalo”, conclui o empresário.

CARROÇARIA DE QUALIDADE SE FAZ COM BRASSOALHO



Assoalhos inteiriços e laterais de compensado naval, à prova d'água e umidade, fabricados com madeiras-de-lei e colagem com resina fenólica. Emendas chanfradas 100% garantidas. Dimensões: até 8,50 m de comprimento, 2,60 m de largura e 10 a 30 mm de espessura.

Largamente empregados em carroçarias abertas, fechadas, furgões, graneleiros, carretas, ônibus, indústria naval, indústria ferroviária, trailers, contêineres, etc.,

Encarroçador que quer produzir uma carroçaria de qualidade, não hesite

Especifica logó BRASSOALHO.

Usando BRASSOALHO, sua fábrica produzirá carroçarias mais leves, mais resistentes. Que protegem melhor a carga, dão menos mão-de-obra.

Leve vantagem, você também, usando BRASSOALHO.

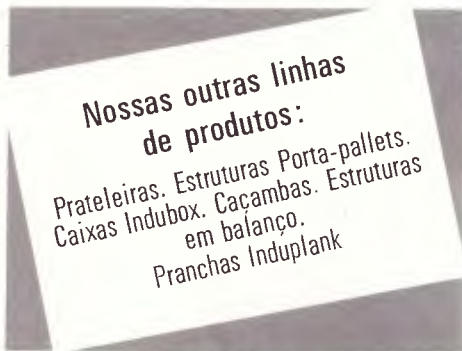


Transportadores Industriais Indusa



A solução para problemas de estocagem e movimentação de produtos.

Em rodízios, roletes e correias, livres, por gravidade ou motorizados. Elementos padronizados modulares com capacidades e acessórios conforme necessidades.



Nossas outras linhas de produtos:

Prateleiras. Estruturas Porta-pallets.
Caixas Indubox. Caçambas. Estruturas em balanço.
Pranchas Induuplank



INDUSA S.A.
INDÚSTRIA METALÚRGICA

MATRIZ: Rua Sete de Abril, 59 - 10.º andar
TELEX - 11 21077 INME BR
tels.: 35.5692 - 36.1430 e 37.3742

FILIAIS: RIO - R. Sacadura Cabral, 81 - 9.º andar
tel. (021) 243.3001

SUL - Pça. Dom Feliciano, 39 - 7.º andar
tel. (0512) 21.8688 - Porto Alegre

NORTE - R. do Hospício, 284 - cj. 501/502
tels. (0812) 21.5274 e 21.1679 - Recife

PRODUTOS QUÍMICOS

O QUE É QUE O BALANÇO TEM

Uma frota própria de duzentos Scania, um terminal que obedece critérios racionais de ocupação de espaço, um computador que, inclusive, programará a manutenção da frota. Tudo isso a Bahia também tem. Mais exatamente a Nordeste Transportes Especializados, empresa que este ano deverá faturar Cr\$ 220 milhões.



Layout de oficina bem resolvido e rapidez na manutenção, os segredos de Yaniz.

Não que 20,4% seja excelente rentabilidade sobre patrimônio líquido. Ou 9,3% um espantoso crescimento real de vendas. Mas é imprudência comparar este desempenho de 1976 da Nordeste Transportes Especializados com o da maioria das empresas transportadoras. Mesmo porque ela opera integralmente com frota própria. São duzentos Scania e mais outros cem veículos, além de duzentos semi-reboques, metade dos quais específicos para produtos químicos e petroquímicos, itens que, ano passado, representaram 20% dos Cr\$ 124,9 milhões faturados pela empresa.

Também não é prudente fazer analogias porque, teoricamente, a Nordeste levaria uma desvantagem sobre concorrentes sediados no Rio e SP. Seu centro de decisões fica na esplendorosa Salvador, cidade onde a mão-de-obra é mais conhecida pelo apego às esfuziantes e intermináveis festas populares do que propriamente pela assiduidade ao trabalho.

Outra razão para desautorizar simplistas comparações: a Nordeste, como pouquíssimas empresas de transporte, é bafejada pela múltipla vivência de seu presidente, Pedro Irujo Yaniz, que com rara onipresença, dirige um hotel, uma fábrica exportadora de sisal e outras atividades nada correlatas. Como até mesmo uma empresa de transpor-

tes, que, talvez pelo arejamento empresarial de Pedro Yaniz, conheceu, do ano passado para este ano, um salto, no ativo total, de Cr\$ 124 milhões para Cr\$ 270 milhões.

Saltos como este mostram, no entanto, apenas uma das facetas da Nordeste, uma empresa que certamente surpreende a sulistas menos avisados. Fica-se estupefato, por exemplo, com a racionalidade do terminal, numa área total de 220 mil m², às margens da rodovia Salvador-Feira de Santana. Observações fora do país e junto a empresas brasileiras, como a Telesp, resultaram nos 52,7 mil m² de área ocupada. Tudo foi pensado e tem uma explicação: as operações de manutenção estão distribuídas seqüencialmente, ficando os serviços mais barulhentos, lanternagem, por exemplo, bem distanciados da administração.

Tornar as operações racionais é um dos segredos da empresa. "Caminhão e motorista parados não é negócio", enuncia pragmático Pedro Yaniz. Para garantir tal agilidade, comenta-se, a Nordeste mantém um almoxarifado de peças bem mais sortido e farto do que os dos próprios revendedores Scania locais. De fato: são 600 m² incrivelmente abarrotados, onde se encontram desde minúsculos bicos injetores até possantes pneus 1 100x22.

Para garantir a preconizada agilidade

Carga Rápida.

Os novos Ford F-8000, FT-8000 e F-8500 são a mais atual solução para quem não quer ser ultrapassado no negócio de transporte pesado. Esses 3 grandes caminhões oferecem o mais elevado rendimento operacional que você já viu em suas respectivas categorias. Eles são mais rápidos porque têm o potente motor Detroit Diesel de 6 cilindros em "V" e 202 cv. Esse motor é tão revolucionário que até merece alguns comentários a mais: é 2 tempos, ganha torque mais depressa, não cai de giro, tem camisas removíveis, e o seu Sistema de Injeção Direta dispensa bomba injetora, tubos

de alta pressão, dispensa regulagens, não vaza nem entope. Com um conjunto motriz inteiramente novo, especialmente dimensionado para as tonelagens do F-8000, FT-8000 e F-8500, esses caminhões vencem os outros fácil, fácil, nas retas e principalmente nas mais duras subidas, graças à reserva de potência. Acrescente a isso outros aperfeiçoamentos desenvolvidos pela tecnologia Ford, como o novo filtro externo de ar, que melhora o rendimento e aumenta a durabilidade do motor. E acrescente mais a nova embreagem dupla, e freios totalmente a ar (o de estaciona-

mento é com trava de mola tipo "Spring Set"). E mais a robustez do chassi mais respeitado deste país. E mais o conforto da ampla cabine, a direção hidráulica e outros equipamentos opcionais. E mais a opção do caminhão certo para o trabalho certo: tanto o F-8000 como o FT-8000 (já sai

tandem de fábrica) vem com 3 distâncias entre-eixos, à sua escolha.

E mais... olhe, comece ganhando tempo aqui: vá logo ao seu Revendedor Ford conhecer a maneira mais rápida e inteligente de aumentar a velocidade dos seus negócios: os caminhões Ford F-8000, FT-8000 e F-8500.



F-8000



F-8500



FT-8000

Colabore com seu bolso: regule sempre o motor conforme especificações da fábrica. Trabalhe sempre em regimes operacionais ideais. Economize combustível.

CAMINHÕES FORD



75º ANIVERSÁRIO

Enquanto os outros estão indo, os novos caminhões Ford já estão voltando.



**F-8500
CAV. MECÂNICO
30,5 TON.**

Disponível no seu Revendedor Ford a partir de agosto

**FT-8000
TANDEM 20,5 TON.**

**F-8000
13 TON.**

de operacional, a empresa se apóia no computador. Atualmente toda a administração e almoxarifado são computadorizados. Agora, com a aquisição de um IBM/32, serão implantados programas para controle de tráfego e manutenção, este, um enlatado comprado por Cr\$ 250 mil.

A crença na tecnologia, no entanto, não faz a Nordeste situar o homem em segundo plano. Pedro Yaniz costuma empregar um certo paternalismo no relacionamento com seus 650 empregados. Mas um paternalismo, benevolente e exigente, ao mesmo tempo. "Muitos empresários se deram mal na Bahia porque não se adaptaram aos costumes de terra", diz o espanhol Diego Benito Lastra, economista da empresa, hoje naturalizado brasileiro. "As festas de largo, por exemplo, fazem parte da cultura do baiano e não é com dureza que se pode obrigar o empregado a não faltar ao trabalho". Assim, o segredo, segundo ele, estaria na dosagem de um paternalismo, aliás, muito a gosto do temperamento da mão-de-obra local.

Em parte, evidentemente, tal relacionamento deve contribuir para que a empresa consiga operar dentro do razoável índice de 1,25 empregados/equipamento. E também para que a des-

pesa com pessoal, ainda que operando com frota própria integral, não ultrapasse os 18% do faturamento.

O tacógrafo também foi importante, ano passado, na redução de custos. "Com ele nosso consumo de combustível caiu 30%", assinala Diego Benito. "Além do que, os acidentes praticamente inexisteram". Aliás, quanto a seguro, a Nordeste mantém uma política de risco calculado. "Ao invés de pagar taxas de 8,5 a 10% ano, preferimos correr o risco. Mesmo que um entre doze caminhões seja destruído, ainda é vantagem. No entanto, nos últimos quatro anos, só tivemos um cavalo e carreta carbonizados", informa o economista da empresa.

Ro-Ro leva numa só viagem o que caminhões carregam em um mês

Este ano, o transporte de produtos químicos e petroquímicos deverá representar 40% do faturamento (Cr\$ 220 milhões previstos), ficando o restante para os guindastes (são quarenta deles com capacidade entre 15 e 125 t) e para os serviços de transporte em campos de petróleo.

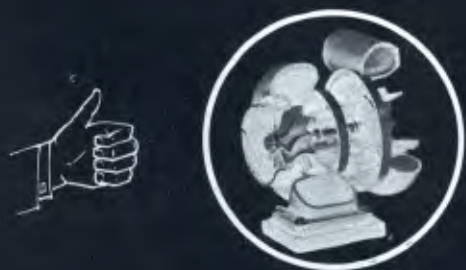
Mas o que mais preocupa a Nordeste, hoje, é o potencial do pólo petroquímico de Camaçari, que, a partir do próximo ano, deverá estar produzindo a plena carga. Com a deficiência das estradas que ligam o Nordeste ao Sul, o transporte de produtos químicos e petroquímicos numa Rio-Bahia poderia, em caso de acidente, representar, inclusive, um perigo de segurança nacional.

Daí o projeto de entrar no roll-on-roll-off. A Nordeste criou um grupo de trabalho para estudar a viabilidade da compra de um navio com esta característica a fim de já em 1978 iniciar a ligação entre Salvador e o Sul. O plano inicial da empresa é bancar sozinha o projeto, investindo, evidentemente com financiamentos, US\$ 8 milhões na aquisição de um ro-ro. Outra hipótese seria um pool de empresas, mas, certamente, a decisão final terá que ser dada pela Sunamam.

Atualmente, a Nordeste transporta 5 mil t/mês de Camaçari para o Sul. Esta carga, com a aquisição do navio, seria transportada numa única viagem. A fórmula: utilizar carretas ou contêineres específicos para produtos químicos também, hoje, é objeto de estudos por parte da Nordeste.

SEU MERCEDES MERECE UM CARINHO ORIGINAL!

- 1º) AUMENTO DE POTÊNCIA
- 2º) ASSISTÊNCIA TÉCNICA
- 3º) RECUPERAÇÃO DE TURBOALIMENTADORES EXCLUSIVAMENTE COM PEÇAS ORIGINAIS C/ GARANTIA DE 6 MESES



As peças não originais só prejudicam o seu motor

por isso oferecemos um carinho original, Turboalimentadores GARRETT Procure o concessionário MBB mais próximo ou a Turbodina Ind. e Com. Ltda.

centro autorizado



TURBODINA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
FÁBRICA
RUA MANUEL HERNANDES LOPES, 250 TEL.: 443-5871 - 452-4177
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP

RODCONTROL

VOCÊ SABE O QUE O RODCONTROL FAZ?



EVITA QUE OS VEÍCULOS (ÔNIBUS-CARRETAS-TRUKS) PAREM NAS ESTRADAS, PARA A TROCA DO PNEU FURADO - CALIBRAGEM AUTOMÁTICA.

REDUZINDO AO MÍNIMO O DESGASTE DA BORRACHA - VIAGENS MAIS CONFORTÁVEIS E BAIXO CUSTO OPERACIONAL.

MAPP

STG

Indústria e Comércio Ltda.
R. Amambai, 805 - Fones: 292-4219 e 291-2415 - São Paulo

Uma programação de sucessos com o padrão Recrusul de qualidade.



Semi-reboques frigoríficos (metálicos)
Um astro que desempenha com brilho
seu papel há muitos quilômetros.



Equipamentos frigoríficos
Feitos para suportar os desgastes
das mais longas caminhadas.



Semi-reboques frigoríficos (allplastic)
Uma grande idéia que já conquistou
milhares de admiradores.



Carrocerias frigoríficas (allplastic)
Um sucesso nacional, presente
em todas as estradas deste país.



Portas frigoríficas
A entrada certa para bons negócios.



Câmaras frigoríficas moduladas
Lucro e sucesso, ano após ano,
com qualquer tempo.



Armazéns frigoríficos modulados
Um mundo gelado criado pela
técnica nacional.



Ar condicionado integrado
Um clássico para ser reprisado
todos os dias do ano.



Ar condicionado para ônibus
Uma presença constante nos melhores
roteiros turísticos do país.

E a qualquer momento, um lançamento sob medida
para atender as mais exclusivas exigências de seu público.

Recrusul S/A
Viaturas e Refrigeração

A marca dos sucessos, presente em todo o Brasil.

Sapucaia do Sul, Londrina, Curitiba, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Goiânia, Salvador, Manaus, Montevideo, Buenos Aires e Santiago do Chile.

DA CEGONHA NASCEU O JEG

Ao invés de reaplicar os lucros do IR no chamado "fundão", a Dacunha Transportes, a partir de 1973, decidiu investir os lucros em projetos próprios. E os frutos conseguidos com a "cegonha" — como é batizada a atividade de transporte de automóveis zero km — fizeram nascer outras cinco empresas. Uma delas já começou a produção de jipes sob a marca Jeg.



Driblar o imprudente crescimento vegetativo, diversificando. Assim, surgiu o Jeg.

Diversificar foi o caminho que a empresa encontrou para aplicar os lucros. E para sobreviver, futuramente. Mesmo porque o reinvestimento na atividade gerada (transporte de automóveis zero km), não chega a ser alentador. Por que? O crescimento real das vendas das empresas do ramo é meramente vegetativo, seja porque a febre das grandes vendas de automóveis já passou, seja porque as indústrias automobilísticas repartem equitativamente as cargas entre as transportadoras.

Dentro dessa limitação de crescimento, a rentabilidade é a alternativa. E a Dacunha Transportes, apesar de novata no setor, onde surgiu em 1971, é pródiga na façanha de lucrar. Assim, o balanço de 1975, mostrou 84,1% — ou seja, a melhor rentabilidade sobre patrimônio líquido entre todas as empresas rodoviárias de carga. Ano passado, a rentabilidade caiu para 51%, mas, mesmo assim, foi o segundo melhor desempenho entre as cinquenta maiores transportadoras do país.

Qual o segredo? Há vários. Entre eles, trabalhar exclusivamente para a Volkswagen. "Isto nos dá o aproveitamento total da carreta. Ou seja, nenhuma delas sai de nosso pátio sem carregar dez carros em cima", diz o ativo diretor-presidente, Hélio Cunha. Outro segredo: a padronização da frota: 168 caminhões, todos Mercedes e to-

dos 1113, e 150 carretas, todas de marca Dambroz. "Com isso, nosso almoxarifado é específico, as peças intercambiáveis e os mecânicos especializados".

Aliás, na manutenção dos veículos está outra estratégia. "Só fazemos os reparos de extrema emergência", acentua Hélio Cunha, "pois o maciço da manutenção é feito fora, em concessionários Mercedes".

Se a mão-de-obra para reparos é considerada dispensável, a de operação é vista como um dos principais trunfos para o bom desempenho dos negócios da Dacunha. "Dos vinte funcionários que começaram com a empresa, em 1971, quinze ainda são mantidos", assinala Hélio Cunha. A empresa, hoje, emprega 250 pessoas e estima que este ítem, incluindo todas as despesas, não chega a 10% do faturamento. E aí está outro segredo: "conseguimos operar neste nível, enquanto os concorrentes utilizam mão-de-obra na proporção de 20% de sua receita total".

Paralelamente à política de policar os custos, a Dacunha, que não espera grandes saltos de produtividade no transporte de automóveis, trata de reinvestir o lucro em outras operações. "A experiência nos provou, por exemplo, que nenhuma empresa do Nordeste dá lucro. Então, por que investir nelas?"

Tirando proveito da experiência, "passamos a investir em projetos nossos e não de terceiros". Assim, surgiu a Cia. Metalúrgica de Pernambuco, em Olinda, PE, uma fábrica do grupo Dacunha que, hoje, vende Cr\$ 800 000,00 mensais em parafusos.

Outros investimentos se concentram em construtoras (duas empresas), comércio e representações, e mais recentemente, na Dacunha Veículos e Mecânica, que, desde julho, está fabricando um utilitário, tipo jipe, batizado com o simpático nome de Jeg, em homenagem aos eficientes burricos que transportam tudo nas áridas regiões nordestinas.

A fábrica de utilitários está instalada numa área de 6 mil m², em São Bernardo do Campo, SP, bem próximo à VW, de quem o Jeg utiliza mecânica e chassi. A plataforma da Kombi, para se adaptar ao formato do veículo, teve seu comprimento reduzido de 240 para 200 cm. A mecânica original VW foi conservada, modificando-se apenas a regulagem de suspensão, tanto dianteira como traseira, a fim de adaptá-la às novas condições de carga, que são logicamente bem menores que as da Kombi.

A idéia de tocar o projeto utilitário surgiu depois do balão de ensaio apresentado no salão do automóvel do ano passado. "Fizemos ali a experiência e, se a impressão fosse boa, materializaríamos o projeto", diz Hélio Cunha. Ele lembra que o presidente Geisel ao passar pelo estande onde se expunha o Jeg foi lembrado que ali se encontrava a alternativa para o tradicional Jeep, já que a Ford estaria propensa a paralisar a fabricação do veículo. Ao que o presidente teria retrucado: "mas não pode, é uma questão de segurança, nacional."

Respaldada neste argumento de Geisel, a Dacunha acredita que, entrando no mercado, a Ford estaria desvinculada da obrigação de continuar fabricando o Jeep, sobrando, assim, um apetitoso mercado, não obviamente para as pretensões da economia de escala da Ford, mas, para as ambições da Dacunha. A produção do Jeg foi iniciada em julho, à base de dez unidades, devendo crescer progressivamente, até alcançar cem unidades em janeiro do próximo ano.

O Jeg é encarroçado em chapa de aço dobrada "tratada para evitar corrosão" e apresentado em três versões: luxo, militar e estândar. Nesta categoria, a preço de agosto, seu custo para o consumidor é de Cr\$ 72 500,00. A Dacunha distribuirá o veículo pela rede de revendedores VW o que, por si só, já garante ao Jeg o respaldo de oitocentos prestadores de serviços.

Quantos veículos sua empresa precisa para transportar 9 passageiros ou 1 tonelada de carga?



Uma Kombi.

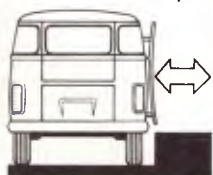


A Kombi acomoda 9 passageiros confortavelmente, sem aperto de ombros ou pernas, o que é muito mais que a maioria dos carros de passeio pode oferecer. E ainda tem capacidade para 330 kg de bagagem ou material de trabalho.

As amplas portas laterais, ao nível da calçada, facilitam e dão segurança ao embarque e desembarque dos passageiros.

Segurança que é garantida também pela robustez da carroçaria, pelo elemento de deformação anti-impacto que protege a parte dianteira e pelo sistema de freio servo-assistido.

Com uma simples operação de retirada dos bancos traseiros,



a Kombi fica pronta para receber 960 kg de carga útil, ou seja: no mínimo 342 kg a mais que o concorrente mais próximo.

A Kombi não carrega peso morto: ela é o único veículo comercial leve capaz de transportar uma carga praticamente igual ao seu próprio peso. Em outras palavras: a Kombi transporta, para cada quilo de peso próprio, cerca de um quilo de carga. Enquanto que os concorrentes só conseguem carregar meia tonelada para cada tonelada de peso próprio.



Com a Kombi sua empresa transporta cargas leves ou pesadas com mais rapidez, economizando o número de viagens. A Kombi é ágil no trânsito urbano, fácil de manobrar em pátios e pequenos espaços, e oferece total proteção à carga.

E só a Kombi tem a vantagem da mecânica Volkswagen, com todos os recursos de desempenho do motor 1600, de baixo consumo e manutenção simples.

Tendo o menor preço de compra entre os veículos de sua classe, a Kombi paga as menores taxas de seguro e licenciamento. Some-se a isto a melhor relação peso/capacidade e ainda sua grande versatilidade no transporte de passageiros e carga, e você comprova que a Kombi é o comercial leve de mais baixo custo operacional e que melhor remunera o capital investido. O que pode gerar capital suficiente para a compra de mais uma Kombi. Ou duas, três, quantas a sua empresa precisar.



A marca que conhece o nosso chão.

Garanta o combustível de amanhã. Respeite os 80.

QUEM TEM MEDO DO IVC?

O IVC - Instituto Verificador de Circulação é uma entidade sem capital e sem fins lucrativos.

Sua função é importantíssima para todos os que lidam com a propaganda: agências, anunciantes e veículos.

Com base nos seus relatórios sobre a circulação líquida de jornais e revistas, as agências podem elaborar seus Planos de Mídia com maior objetividade.

Os anunciantes ficam sabendo exatamente para onde vai a sua verba.

E os veículos têm uma prova incontestável de sua penetração. Não tenha medo do IVC.

Afinal, a verdade só afeta os que ainda não têm o senso do que é ser profissional.



**Em circulação,
a sua única referência.**

MUDANÇAS

NO CONTÊNER, O SUCESSO DA FINK

Ano passado a Fink teve sérios problemas com sua frustrada incursão ao transporte de automóveis através de navio ro-ro. Contudo, uma caixa de carga, espécie de contêiner, fez a empresa se recuperar e, inclusive, desfrutar de uma razoável rentabilidade.



A Fink garante que o contêiner reduz em 90% o custo do transbordo.

Numa atividade não regulamentada, tropeços fazem parte do risco. Tais perigos aumentam ainda mais quando se pisa sobre terrenos desconhecidos. E o escorregão da Fink, uma das empresas participantes da Transrol, comprova essa tese. Tanto que ainda se ressentido dos prejuízos financeiros contraídos com o afretamento do navio Cilaos, trazido para o Brasil com a tarefa de transportar automóveis zero km, mas, que permaneceu ancorado quatro meses a um custo de US\$ 4,5 mil dólares diários.

Com os automóveis, pelo menos temporariamente, fora de seus planos, a Fink fala de sua especialidade — mudanças — que, ano passado, significou Cr\$ 136,7 milhões, ou seja, 94,5% do faturamento total. Aqui, num terreno sobejamente conhecido por ela, os riscos de tropeços e escorregões diminuem. E as inovações são menos sensíveis a erros. Assim, a criação da caixa de carga móvel para o acondicionamento, armazenagem e transporte de mudanças foi, em 1976, na palavra do diretor Richard Klien, a principal receita para o sucesso de vendas e rentabilidade da empresa.

A caixa de carga, em relação a um contêiner norma Iso, tem largura e altura maiores, porém, menor comprimento. É um cubo de 2,50 m de lado, que, segundo a Fink, "reduz em 90% o custo de transbordo e diminui em 35% o custo de transporte nas estradas através da utilização de semi-reboques

ao invés de caminhão com carroçaria comum." O mesmo Richard Klien explica as vantagens conseguidas pela empresa com a utilização da caixa de carga, que, embora fora das especificações internacionais, batiza de contêiner:

"Não fosse este sistema, não teríamos aumentado 74% o faturamento em relação a 1975. O contêiner nos ajudou a faturar Cr\$ 20 milhões a mais. E, sem ele, não teríamos agüentado o repuxo financeiro que foi a diversificação de nossas atividades. Os contêineres possibilitaram à Fink um preço competitivo com um custo operacional mais baixo. Hoje podemos carregar qualquer tipo de mudança sem nos preocuparmos com depósitos, já que o contêiner de fibra de vidro — trabalhamos também com o de alumínio — por ser todo isolado, é o próprio depósito. Assim, pode ser colocado em qualquer área descoberta, debaixo de sol e chuva."

Outra vantagem apontada por Richard Klien: "Colocamos a mudança dentro do contêiner, que é lacrado. A chave é entregue ao cliente, que irá abrir o contêiner no destino". Paralelamente à segurança, há a racionalização da frota. "Nos picos das mudanças — dezembro, janeiro, fevereiro e julho — não tivemos necessidade de mais caminhões. Realizamos uma quantidade infinitamente maior de entregas, gastando menos combustível e tendo menos dinheiro empatado em chassis."

Pode esquecer nossa carroçaria Ela é feita para ser esquecida



● Nossa preocupação é que você não tenha dor-de-cabeça ● É oferecer uma carroçaria durável ● E isso só se consegue usando matéria-prima de qualidade ● Só empregamos o ipê em nossas carroçarias de madeira ● E o ipê, como você sabe, é uma madeira interminável ● Que jamais apodrece ● Nosso furgão, outro exemplo, só utiliza alumínio Uma matéria-prima à prova de corrosão ● Nosso único problema é que ● Por fabricar produtos tão duráveis Somos facilmente esquecidos pelos nossos clientes ● Ainda bem que eles sempre estão aumentando suas frotas ● Nesta hora a memória refresca ● E nossas carroçarias são novamente lembradas. E compradas



CARBUS-INDÚSTRIA DE CARROÇARIAS LTDA
Fones: 271-3381/271-9408/271-5359
Av. Alberto Ramos, 573 J. Independência - S.P.

C.A.V. Limited



7111 - 296

Filtros mundialmente usados pelas mais famosas marcas de motores diesel.



7111 - 796

C. A. V. LIMITED
P.O. Box 36 —
Warple Way
London W3 7 SS
England

CAV DO BRASIL LTDA.
Via Raposo Tavares km 30
Cotia - S.Paulo - Brasil

Sempre empolgado, Richard Klien conta que foi uma subsidiária especialmente criada pela Fink, que construiu os contêineres de fibra de vidro. A Fibrasa S.A. fabricou cerca de trezentos contêineres e atualmente está paralisada, aguardando alguma encomenda para reiniciar suas atividades, pois segundo ele "nós trabalhamos para quem quiser pagar os Cr\$ 20 000,00 que cobramos para cada contêiner rodoviário. Pode até mesmo ser nosso concorrente na área de mudanças."

Mas a fábrica deve reabrir antes do final do ano, para produzir mais cem contêineres para a própria Fink, que está necessitando de mais para os seus serviços de mudança e transporte.

"A única desvantagem do contêiner é que ele só funciona em economia de escala, ou seja de trezentos em diante. E precisa de uma infra-estrutura que nos custou muito caro, pois entre contêineres e empilhadeiras (são duas para cada filial, e não rendem fretes) nós gastamos cerca de Cr\$ 12 milhões e ainda vamos gastar mais. E tudo isto com dinheiro "cash", já que a Finame não financia contêiner rodoviário, apenas tendo linhas de crédito para o "Iso."

O noviciado também, reconhece Richard Klien, funcionou negativamente. "Tivemos problemas com o contêiner na fase inicial. Na época, nossos funcionários não sabiam fazer direito a amarração das mercadorias dentro dos contêineres, e, o descarregamento, também era imperfeito. Aqui, vão nossas desculpas aos clientes que inicialmente utilizaram o sistema."

A mesma humildade ele demonstra para explicar a introversão da Fink. "Nos perguntam porque somos tão quietos em termos de divulgação. Respondemos que gostamos de trabalhar como mineiro, em silêncio." Richard Klien aproveita a oportunidade para fazer algumas críticas. "Não precisamos fazer como as empresas novas, que ficam gritando a toda hora que elas existem."

Há entre as empresas uma competição inescrupulosa

A Lusitana, que como a Fink também tem mais de meio século de atividades e que no balanço de 1976 revelou 37% de rentabilidade sobre o patrimônio líquido, também investe acida-

mente contra a concorrência. "Por carência de administradores suficientemente esclarecidos", desabafa o presidente Joaquim Monteiro Filho, "a atividade de mudança é uma competição inescrupulosa, onde não faltam retaliações pessoais e uma constante campanha difamatória entre as empresas."

A empresa é mais sensível do que a Fink às ondas promocionais. "Quando outra empresa — no caso a São Cristóvão — apareceu fazendo publicidade, nós também montamos um departamento de marketing."

Sem nenhuma humildade, o presidente da Lusitana esclarece "que somos a única empresa em todo o mundo a oferecer refeições aos clientes". A experiência com alimentação "fez com que resolvessemos montar não apenas um grande restaurante, mas uma supercadeia de restaurantes. O primeiro, já quase concluído, terá capacidade de preparo de 6 mil refeições/dia, ou, 2,16 milhões de refeições/ano.

Deixando sempre a modéstia longe das frases, Monteiro Filho atribui "à mentalidade criativa, à utilização de capital de terceiros e à uma administração dinâmica e científica," os segredos do relativo sucesso da empresa durante o ano de 1976.

FAÇA SEU MERCEDES RENDER MAIS

Turbina com kit completo para toda a linha Mercedes, equipada com motor OM 352 e OM 352 A (1113, 1513, 2013, 2213, 1316, 1516, etc)

- Aumenta a potência, elimina fumaça e reduz em 10% o consumo.
- Assistência técnica, reposição de peças e teste completo da turbina.



TURBOEX

Comércio e Indústria Ltda

Recuperação de turboalimentadores
R. Laguna 136 (Trav. Av. João Dias) CEP
04728

Fone: (011) 247-2846 — Santo Amaro —
São Paulo

EM 2 MINUTOS ESTA MÁQUINA MONTA E DESMONTA UM PNEU. SEM DEIXAR MARCAS.



A Ebert Super 1001/0001 é a mais revolucionária máquina de montar, desmontar e abrir pneus. Automática, comandada por sistema hidráulico, é robusta, fácil de operar e não dá problemas de mecânica. Sua qualidade e eficiência

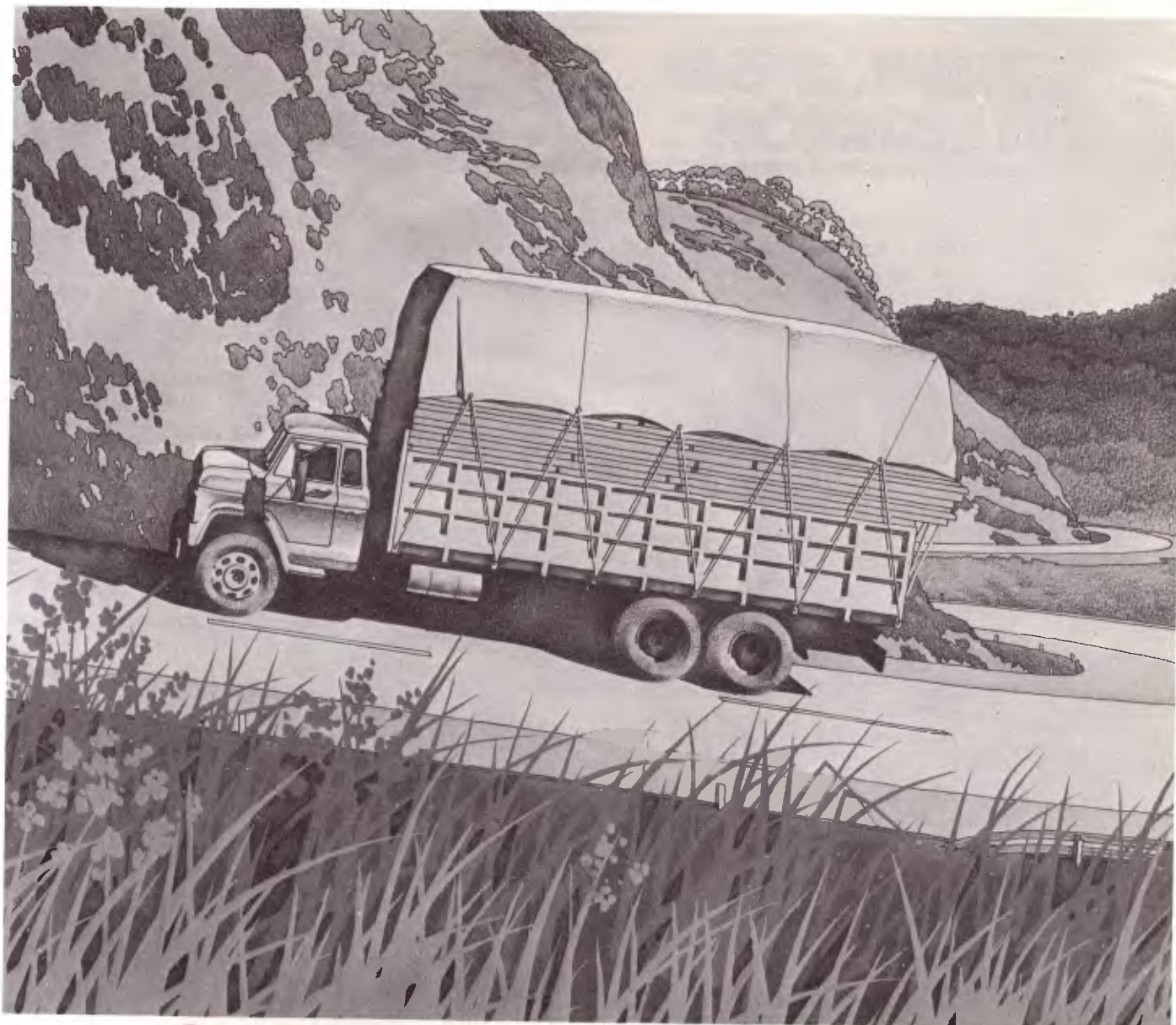
já foram comprovadas por mais de duas mil empresas ligadas ao transporte rodoviário no Brasil. Vá conhecê-la. Você a encontra nas melhores borracharias do país.

EBERT SUPER



MAQUINAS CAMINHÕES
E AUTOMÓVEIS

Rodovia Federal BR-116, nº 3104 e 3116 — End. Tel. "ADEBERT"
Fone 95.1954 e 95.2458 - C. Postal 32- 93.300 NOVO HAMBURGO - RS
Representante em São Paulo: fone 2208670



O excesso de peso destrói na ida a estrada por onde você terá de passar na volta.

Você conhece os limites de peso por eixo.

Estes limites não foram estabelecidos para atrapalhar ninguém.

São limites bem ponderados e estudados.

Estão de acordo com os caminhões.

Estão de acordo com os limites de resistência do pavimento de nossas estradas.

Estão de acordo com a potência dos motores e com a velocidade que você pode desenvolver, sem

prejudicar o tráfego e sem causar excesso de consumo de combustível.

Estão de acordo com o bom senso e a segurança.

Portanto, os limites existem para proteger as nossas rodovias e para proteger você mesmo.

Preserve os caminhos por onde você vai e volta.

Preserve o seu meio de vida.

Ande no peso certo:
é melhor para todos.

Um serviço público do



Campanha de Segurança
nas Estradas.

RENTÁVEL, APESAR DAS RESTRIÇÕES

Apesar das restrições impostas pelo governo às grandes obras estratégicas, o transporte superpesado teve um bom desempenho em 1976. Não deverá escapar, contudo, de uma séria crise, prevista para 1978/79.



Torres, os equipamentos nacionais são bons, porém caríssimos.

A marcha lenta imposta pelo governo às grandes obras estratégicas (usinas siderúrgicas, hidrelétricas e pólos petroquímicos) poderá reduzir gradativamente o ritmo de operação das transportadoras de cargas superpesadas.

Pedro Maisch, gerente comercial da Irga, explica que, embora de forma amena, há necessidade de uma programação mais racional do uso dos equipamentos, para eliminar a capacidade ociosa.

Pelo menos a curto prazo, contudo, o desaquecimento da economia ainda não chegou a influir decisivamente no desempenho do setor. "Em 1976, transportamos 20% a mais de carga superpesada que em 1975", diz Maisch. Marcus França Torres, diretor da Lupércio Torres, também considera satisfatório o desempenho da sua empresa este ano, "se levarmos em conta que há apenas dois anos iniciamos nossas operações no setor superpesado. Os resultados obtidos hoje são consequência dos investimentos feitos em 1976, ano de muito trabalho e esforço."

Os bons resultados obtidos pelas duas empresas talvez sejam explicados também pela sua política de diversificação. Dos Cr\$ 10 milhões faturados pela Lupércio Torres, apenas 35%, embora "a tendência seja aumentar", vieram das cargas superpesadas. No caso da Irga, o superpesado representa 30% do transporte total.

De fato, trata-se segundo Sérgio Gaeta, da Irga, de um setor difícil. "O que se investe nos equipamentos não tem retorno satisfatório, pois as inadequações das estradas atrapalham o desempenho da empresa."

Gaeta salienta que a atuação de uma transportadora não depende tanto do equipamento utilizado, mas "muito mais das condições rodoviárias", e informa que "justamente em função dessa precariedade é que estamos em vias de importar um colchão de ar, previsto na própria legislação que rege o transporte superpesado, para fazer frente às limitações das obras de arte (pontes e viadutos)". Segundo ele, a importação desse equipamento, com capacidade nominal para 300 t e destinado a aliviar, em 70%, o peso da carga transportada, dará condições para se ultrapassar uma ponte com limitação de carga sem maiores problemas.

Apoiando a observação, França Torres diz que "essas restrições

contribuem para o desalento no setor, com relação a novos investimentos. O superpesado exige uma constante renovação dos implementos que, em contrapartida, são caros e têm vida útil limitada". Pessimista, adverte sobre um futuro sombrio, mencionando "uma crise violenta em pouco menos de um ano. É necessário estarmos prontos a enfrentá-la. E, para isso, será preciso um levantamento minucioso do trânsito de carga superpesada e racionalizar o custo do transporte para que, na competição se consiga um giro satisfatório no capital empatado. O setor está praticamente saturado em número de equipamentos — calcula-se hoje um total de 350 a quatrocentas linhas de eixo no país. Essa cifra pode ser considerada um exagero, tendo em vista o volume de carga previsto para os próximos anos."

Segundo Gaeta, "a contenção das construções, quer públicas, quer privadas, vai provocar em 1978/79 sensíveis reduções no volume de transporte superpesado. Este quadro, aliado às dificuldades econômicas generalizadas, mostra que as perspectivas para o setor não são animadoras, permitindo-nos concluir que as empresas já estabelecidas terão alguma dificuldade para sobreviver. E as que planejam entrar no ramo não terão a mínima chance."

Se as obras são poucas, resta aos empresários, pelo menos o consolo de disporem de ótimos equipamentos, já fabricados no Brasil. Segundo a Irga, o produto nacional se equipara ao similar internacional mais sofisticado. "Os produtos Randon-Nicolas têm boa performance. Fazemos algumas restrições à Biselli. Os cavalos-mecânicos, porém ainda precisam ser importados, pois os fabricados no Brasil têm potência muito limitada." França Torres tem opinião idêntica. Exceto no que se refere aos preços. "Os equipamentos são caríssimos, embora os prazos de entrega sejam razoáveis", afirma.

A RESPOSTA DO MT À ASSOCIPESA

Em minucioso ofício de três laudas, o secretário-geral do ministério dos Transportes, general Newton Cyro Braga, respondeu às reivindicações encaminhadas ao governo pela Associação Brasileira das Empresas de Transportes de Cargas Pesadas Associpesa (Veja TM nº 161).

Na sua resposta, o MT informa que, considerando as cargas excepcionais do projeto Itaipu, mandou alterar o projeto das estruturas e reforçar as pontes existentes no trecho Curitiba-Foz de

Iguaçu. (BR-277/273).

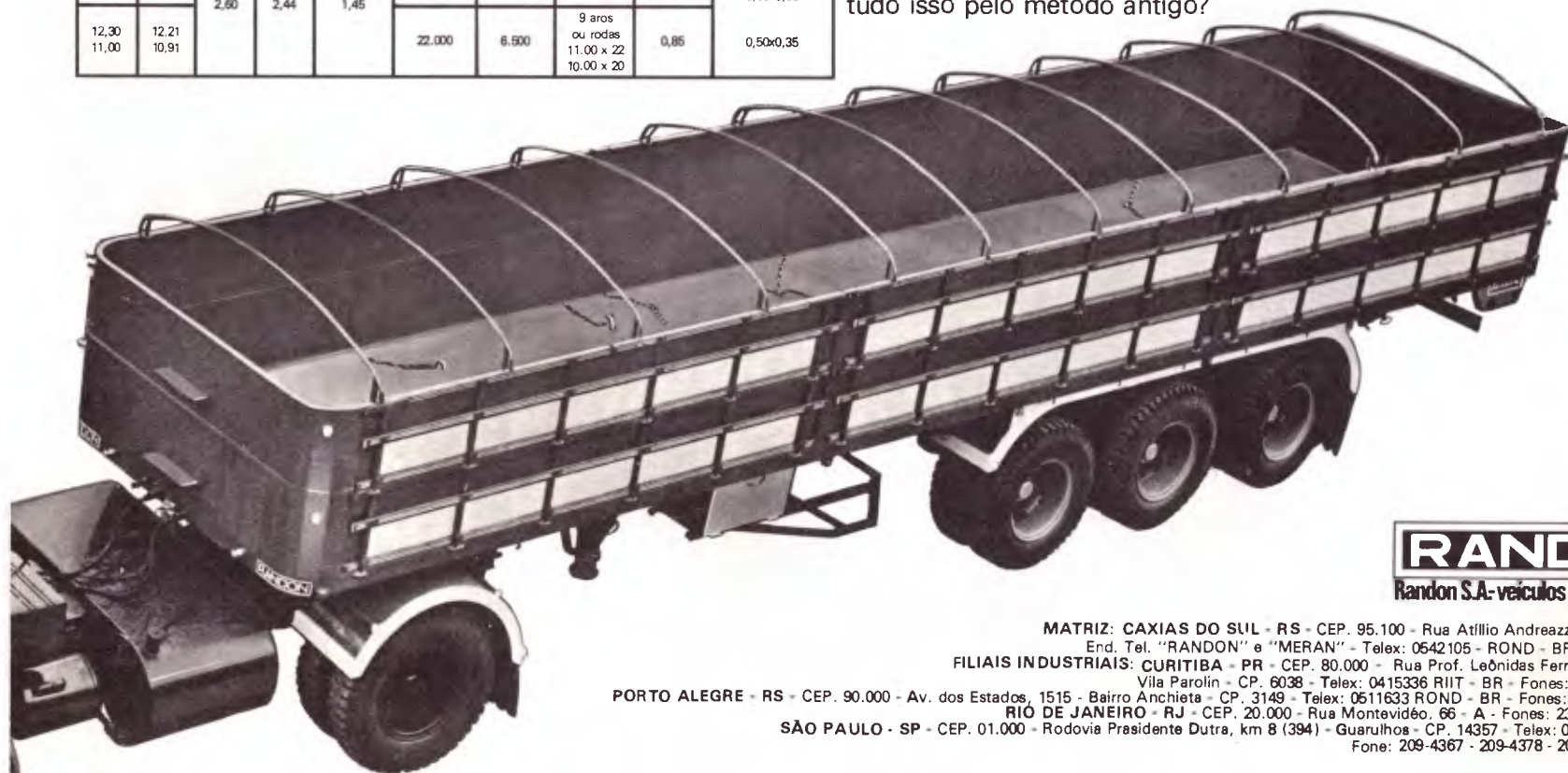
Outras deficiências apontadas pela Associpesa também já estão sendo corrigidas (veja quadro). O MT, contudo, afirma desconhecer as limitações da ponte sobre o rio Paranaíba (BR-050). O documento nada esclarece também sobre a aplicação das verbas geradas pela Tarifa de Utilização de Vias-TUV. E solicita aos empresários que "dirijam-se diretamente ao DNER", no caso, o órgão competente para resolver esse tipo de dificuldade.

Uma grande embalagem com etiqueta Randon.



COMPRIMENTO		LARGURA		ALTURA SOLO ASSOALHO	CAPACIDADE DE CARGA	TARA APPROX. MÁX. C/PNEUS	RODADO	ALTURA DAS LATERAIS	OBSERVAÇÕES
EXTERNO	INTERNO	EXTERNA	INTERNA						
12,30	12,21	2,60	2,44	1,45	27.000	8.000	13 aros 11.00 x 22	1,10 1,20 1,30	0,55x0,55 0,65x0,55 0,55x0,65 0,65x0,65
12,30 11,00	12,21 10,91								22.000

O Semi-Reboque Graneleiro 3 eixos Randon, para transporte de cereais, tem 27 toneladas de vantagens sobre os métodos tradicionais de transporte em sacos. Além da segurança da marca Randon e da garantia de Assistência Técnica em todo país, o Graneleiro Randon representa escoamento e transporte mais rápidos. Maior facilidade operacional na carga e descarga dos grãos. E economia de 500 sacos por viagem. Já imaginou carregar e descarregar tudo isso pelo método antigo?



RANDON
Randon S.A.-veículos e implementos

MATRIZ: CAXIAS DO SUL - RS - CEP. 95.100 - Rua Atilio Andreazza, 3500 - CP. 175
 End. Tel. "RANDON" e "MERAN" - Telex: 0542105 - ROND - BR - Fones: 21-3100
 FILIAIS INDUSTRIAIS: CURITIBA - PR - CEP. 80.000 - Rua Prof. Leônidas Ferreira da Costa, 151
 Vila Parolin - CP. 6038 - Telex: 0415336 RIIT - BR - Fones: 23-9971 - 24-4481
 PORTO ALEGRE - RS - CEP. 90.000 - Av. dos Estados, 1515 - Bairro Anchieta - CP. 3149 - Telex: 0511633 ROND - BR - Fones: 42-5521 - 42-5499
 RIO DE JANEIRO - RJ - CEP. 20.000 - Rua Montevideo, 66 - A - Fones: 230-4016 - 260-5425
 SÃO PAULO - SP - CEP. 01.000 - Rodovia Presidente Dutra, km 8 (394) - Guarulhos - CP. 14357 - Telex: 01124186 RIIT - BR
 Fone: 209-4367 - 209-4378 - 209-6253 - 209-0564

A CONQUISTA DA AMÉRICA DO SUL

A crise do petróleo, a restrição às importações e o decidido apoio do governo à navegação não foram suficientes para desestimular o tráfego de caminhões para a Argentina e outros países latino-americanos.



Depois de quinze anos de experiência, a Coral opera em sete países.

As adversidades não foram poucas. Começaram com a "crise do petróleo", prosseguiram com as restrições às importações e culminaram com os estímulos declarados do governo aos transportes marítimo e ferroviário.

Surpreendentemente, contudo, a carga movimentada pelas empresas que se dedicam ao transporte internacional aumentou em 1976. A Coral, por exemplo, que detém, sozinha 25% (em valor) de todo o transporte brasileiro para a Argentina, transportou 794 863 t no ano passado contra 585 357 t em 1975 (aumento de 35,8%). Resultado: o faturamento da empresa cresceu de Cr\$ 166,2 para Cr\$ 262,5 milhões. Em termos reais, as vendas cresceram 8,2%. Apesar da rentabilidade sobre o patrimônio líquido ter recuado um pouco (caíu de 31% para 22,3%), o lucro bruto acusou ligeira melhora (passou de Cr\$ 18,1, para Cr\$ 19,2 milhões).

Da mesma forma, a Transportadora Aurora conseguiu aumentar seu faturamento de Cr\$ 101,9 para Cr\$ 158,1 milhões (crescimento real de 5,9%). No comércio com a Argentina, o movimento da empresa cresceu 9% nas exportações 22% nas importações. Em relação ao Paraguai, a evolução foi muito mais acentuada, atingindo 267% nas exportações e 25% nas importações.

O desempenho da empresa, contudo, não chegou a ser brilhante. O lucro líquido caiu de Cr\$ 5,1 milhões para

Cr\$ 0,6 milhões. De qualquer forma, como explicar o aparente paradoxo entre o crescimento das cargas e os desestímulos ao setor? Na verdade, mesmo nas longínquas distâncias como Brasil e Chile, o transporte rodoviário, porta-a-porta continua sendo insubstituível.

"No transporte marítimo, as linhas regulares têm saídas a cada vinte ou trinta dias", explica Paulo César Vaz, assessor da diretoria da Coral. "Durante todo esse tempo, o cliente fica com o dinheiro parado. Aí, o transporte terrestre ganha longe."

"A mentalidade das aduanas é a mesma de cem anos atrás"

Não é sem motivos, portanto, que a Coral, uma das pioneiras no setor (opera no internacional há quinze anos) já liga hoje, diariamente nada menos que sete países (Brasil, Paraguai, Uruguai, Argentina, Chile, Bolívia e Peru). Ainda este ano, o Equador também estará se integrando a tão extensa rede. "Pode ser que o país não se revele o bom mercado que esperamos", diz Paulo César. "Mas, isso não impede que ele se transforme em ponte para outros mercados, como a Venezuela."

Para conquistar o Equador, a Coral pretende investir US\$ 250 mil nos próximos quarenta meses. Por sua vez, a

Aurora prefere concentrar as baterias no Paraguai. "A usina de Itaipu entra agora em sua segunda fase de construção", explica o diretor vice-presidente da empresa, Idaly Schio. "Para a nossa empresa, isso representa retorno seguro para o capital empatado."

A Aurora projetou para o Paraguai uma frota de cinquenta veículos, dos quais 22 já estão funcionando. "Atualmente, estamos comprando mais dez caminhões", prossegue Schio. "Contamos ainda com um terminal em Foz do Iguaçu-PR, de 10 000 m² e oficinas e escritórios em Assunção."

A Aurora e, principalmente, a Coral, não ignoram que conquistar a América Latina não é tarefa fácil. "Foi preciso muito pioneirismo e uma vontade nítida de se fazer as coisas bem feitas", diz Paulo César. "Tudo foi fruto da experiência, pois tivemos de desenvolver um know-how específico, que não se encontra em nenhuma universidade."

De fato, a conquista envolve muita paciência. "Fica-se muito tempo trabalhando no vermelho", explica o entrevistado. "No caso do Peru, a Coral atua há cinco anos e só agora começa a colher os primeiros lucros."

Além de munir-se de boa dose de persistência, o empresário precisa aprender a conviver com a burocracia oficial. "Do dia para a noite, mudam as regras do jogo", diz Paulo César. "As aduanas continuam a ter a mesma mentalidade fiscalista de cem anos atrás. Muitas vezes, as empresas esperam durante até cinco dias a tramitação dos papéis."

Para Schio, os termos burocráticos deveriam ser simplificados, como ocorre no Mercado Comum Europeu, considerado "território de livre trânsito." Mas, segundo Paulo César, pior que a burocracia ("pelo menos contra essa, a gente pode se armar") é o jogo entre governos. "Contra estes, não podemos fazer nada, a não ser sofrer as consequências."

Ao contrário do que possa parecer, o assessor da diretoria da Coral não se refere especificamente ao fechamento do túnel Las Cuevas-Caracolis. "Houve, no caso, muitas lantejoulas e paetês por parte da imprensa. O transporte para o Chile não depende, exclusivamente dessa passagem. Mais ao sul, há outro caminho, que mesmo mais longo, permite chegar a Bariloche e, a partir daí, atingir o Chile."

Em qualquer emergência, o Chile poderia ser atingido ainda pelos precários caminhos da ligação Brasil-Bolívia. "Principalmente agora que foram firmados acordos para a construção de estradas atravessando a Bolívia e funcionando como mais uma ligação Atlântico-Pacífico."

Para você ser tão bem sucedido quanto os homens mais importantes do mundo dos negócios, faça o que eles fazem: assiné EXAME.

Você está vendo ao lado quem são os assinantes de EXAME. São os homens mais importantes do mundo dos negócios. Todos eles têm uma boa razão para assinar a revista: ganhar dinheiro. Eles estão conscientes de que só se pode ganhar dinheiro nos negócios quando se está muito bem informado. Porque o panorama econômico transforma-se cada vez mais e ninguém pode ser apanhado de surpresa. Por isso eles lêem EXAME toda quinzena. Recebem uma revista feita especialmente para eles, que só fala de negócios, que trata a economia sob o prisma que mais interessa: como ela está refletindo em suas empresas. EXAME traz tudo: Política Econômica, Conjuntura, Mercado Financeiro, Gente e Negócios, Atualidades, Investimentos Pessoais, Marketing, Idéias e, como reciclagem, oferece artigos da consagrada revista "Harvard Business Review". Pelo nível dos assuntos publicados e dos próprios assinantes, e pelo enfoque de serviços ao homem de negócios, você percebe que EXAME é mais que uma revista. É a verdadeira reunião quinzenal das mais destacadas pessoas que atuam nas empresas brasileiras. Junte-se a elas nessa proveitosa reunião. Você só tem a ganhar.



Faça sua assinatura e receba gratuitamente a edição anual MELHORES E MAIORES, que custa Cr\$ 100,00 nas bancas. É a classificação das maiores empresas brasileiras, segundo seus desempenhos no ano anterior. Uma edição que você não pode perder!

Tome o seu lugar. Envie este cupom hoje mesmo!



Leia EXAME e ganhe dinheiro. Assine EXAME e economize para ganhar mais!

Ler EXAME é se preparar para fazer bons negócios. Isso significa dinheiro. E a maneira mais prática, cômoda e econômica de ler EXAME é a assinatura. A assinatura de 1 ano custa apenas Cr\$ 335,00, ou seja, você estará pagando menos de Cr\$ 14,00 por exemplar - enquanto a revista custa Cr\$ 20,00 nas bancas. Em 1 ano, sua economia será de Cr\$ 145,00. A assinatura de 2 anos custa somente Cr\$ 590,00: você estará pagando pouco mais que Cr\$ 12,00 por exemplar e sua economia será de Cr\$ 370,00! Assinar EXAME é um investimento pequeno e de retorno garantido. Aproveite este bom negócio: preencha os dados do cupom ao lado, anexe seu cheque e envie hoje mesmo a Abril-Tec. Os mais bem sucedidos homens de negócios do país já fizeram isso. Junte-se a eles!



ABRIL-TEC EDITORA LTDA.

a/c Depto. de Circulação
Rua Aurélia, 650 - CEP 05046
Cx. Postal 30837 - São Paulo

Envie-me uma assinatura de EXAME. Tenho direito a receber gratuitamente uma edição de MELHORES E MAIORES por ano.

MINHA OPÇÃO DE ASSINATURA É (marque com um "X")

1 ano por apenas **Cr\$ 335,00** 2 anos por apenas **Cr\$ 590,00**

Anexo cheque nominal a ABRIL-TEC EDITORA LTDA. no valor de Cr\$
Nº do cheque: do Banco

Nome

Empresa: Cargo:

Envie meus exemplares para: (marque com um "X")

meu endereço particular endereço da minha empresa

Endereço CEP:

Bairro: Cidade: Estado:

Data: / /

ESCOAMENTO DE PORTOS

É O LUCRO CAIU COM AS IMPORTAÇÕES

Para as empresas encarregadas de escoarem nossos portos, os anos de ouro ficaram para trás. Com a queda das exportações, as cargas diminuíram e os balanços já não são tão bons como antigamente.

Em 1974, ela despontou entre as mais rentáveis. Com lucro de Cr\$ 22,184 milhões, a Mesquita foi a primeira transportadora em rentabilidade sobre vendas (46,7%) e a terceira em rentabilidade sobre patrimônio (46,7%).

Consultado por **TM**, em outubro de 1975, sobre o segredo de tão invulgar desempenho, o diretor da empresa, Luis França Mesquita não encontrou dificuldade em se explicar. "O nosso crescimento", declarou, "foi impulsionado decisivamente pelo comércio exterior." E, já naquela época, não alimentava ilusões sobre a possibilidade de manter o brilhante desempenho nos anos seguintes. "A queda das importações está deixando as empresas do setor ociosas e acirrando a concorrência pela conquista dos clientes".

Os mediócras índices de desempenho da empresa em 1976 mostram que Mesquita não estava enganado. Em valores reais, as vendas recuaram 21,0% e a rentabilidade sobre o patrimônio não foi além de um decepcionante 2,5%. "A queda no movimento do comércio exterior foi brutal", admite Mesquita, "e deverá se prolongar ainda por todo este ano. Perspectivas de melhora, só em 1978".

Para enfrentar a crise, a Mesquita viu-se obrigada a retrair as compras de

veículos, reduzir os investimentos, diminuir ao máximo os custos com pessoal e diversificar sua atuação. Além de transportar aço para a Cosipa, a empresa montou uma agência em Hamburgo, para atender embarques marítimos e aéreos de empresas estatais. Na América Latina, está concluindo acordo operacional com algumas empresas de navegação para desenvolver transporte marítimo entre Buenos Aires e Santos. Segundo Mesquita, "nós receberemos as mercadorias de exportação em nossos terminais ou as retiraremos diretamente das indústrias, conteneurizaremos e procederemos ao transporte até o navio."

**"Cerca de 5%
das cargas já vêm
em contêineres"**

A operação de contêineres, aliás, entusiasma bastante a Mesquita. "Houve um relativo aumento no transporte de cofres de carga. Apesar da retração, cerca de 5% das cargas movimentadas no porto vêm em contêineres", diz Mesquita. "E a tendência desse índice é aumentar, à medida que o usuário se convence das vantagens da conteneurização. No caso de nossa empresa, os cofres de carga representa-

ram de 10 a 15% do faturamento em 1976".

O gradativo aumento da utilização do contêiner estimulou a Mesquita a apresentar ao governo plano para comprar vários equipamentos. Inclusive uma empilhadeira de 20 t, "idêntica à utilizada pelo Lloydbrati e que vai aumentar em diversas vezes nossa capacidade operacional."

Segundo Mesquita, o investimento é plenamente justificável. "A concorrência pelo contêiner não vai ser definida pelo preço, que varia pouco de uma empresa para outra, mas pela capacidade operacional."

Na verdade, a Mesquita começa a se equipar no exato momento em que o governo anuncia a regulamentação da lei do contêiner (veja seção "Últimas notícias"). O diploma, aliás, merece os aplausos de França Mesquita. "Não temos nenhuma restrição ao regulamento, pelo menos por enquanto," diz ele. "As normas baixadas adaptam-se perfeitamente às condições atuais de utilização dos cofres de carga. Com a lei, conseguimos controlar a entrada do capital estrangeiro no setor. Outro ponto que merece aplausos é a limitação da permanência do contêiner no país por apenas 120 dias. "Isso vai acabar com a burocracia existente. Contudo, só a prática vai mostrar os problemas. Mas, acreditamos estarmos aptos a contorná-los e solucioná-los, com a ajuda da comissão interministerial que trata do assunto."

Mesquita não discute nem mesmo privilégio reservado às empresas marítimas e aéreas de emitirem o conhecimento de carga. "No início, pleiteamos que qualquer empresa pudesse emitilo. Porém, as pressões contrárias prevaleceram. Na verdade, o que houve foi um enorme receio de que os transportadores rodoviários, com agências espalhadas por todo o país, com o tempo, assumissem a liderança na emissão dos conhecimentos."



Com a regulamentação da lei, poderá crescer a movimentação de contêineres



Mesquita: a queda foi brutal.

NÃO ADIANTA SE DIZER BRASILEIRO. A GENTE CONHECE PELO SOBRENOME.

Como João da Silva por exemplo. Aquilo que é brasileiro puro, genuíno, a gente percebe logo. Uma coisa é ser produzido no Brasil. Outra é ser efetivamente brasileiro. Como a MADAL. Ela produz empilhadeiras projetadas e fabricadas no Brasil, na potência certa para o espaço certo. Ágil, eficiente, e econômica, a empilhadeira MADAL é a resposta brasileira às necessidades de sua empresa, nas operações de transportar cargas.

Fabricadas em modelos de diferentes capacidades, de 1.0 até 10 toneladas, sendo as de 8 e 10, sem similar nacional, a empilhadeira MADAL tem o motor que você desejar: à gasolina, diesel ou GLP. É também a única empilhadeira que oferece a opção de Transmissão Hidrostática, nos modelos de 2 a 8 toneladas, além da mecânica convencional.

Se você estiver pensando numa empilhadeira que garanta a barra na sua empresa, adquira MADAL. Você terá bons motivos para acreditar na evolução da indústria brasileira e na rentabilidade do seu negócio.

MADAL MD 500

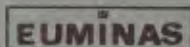
**CAPACIDADE:
5.000 kg.**

PARA ADQUIRI-LA,
PROCURE NOSSOS DISTRIBUIDORES



MARCOPLAN S.A.
Equipamentos Industriais

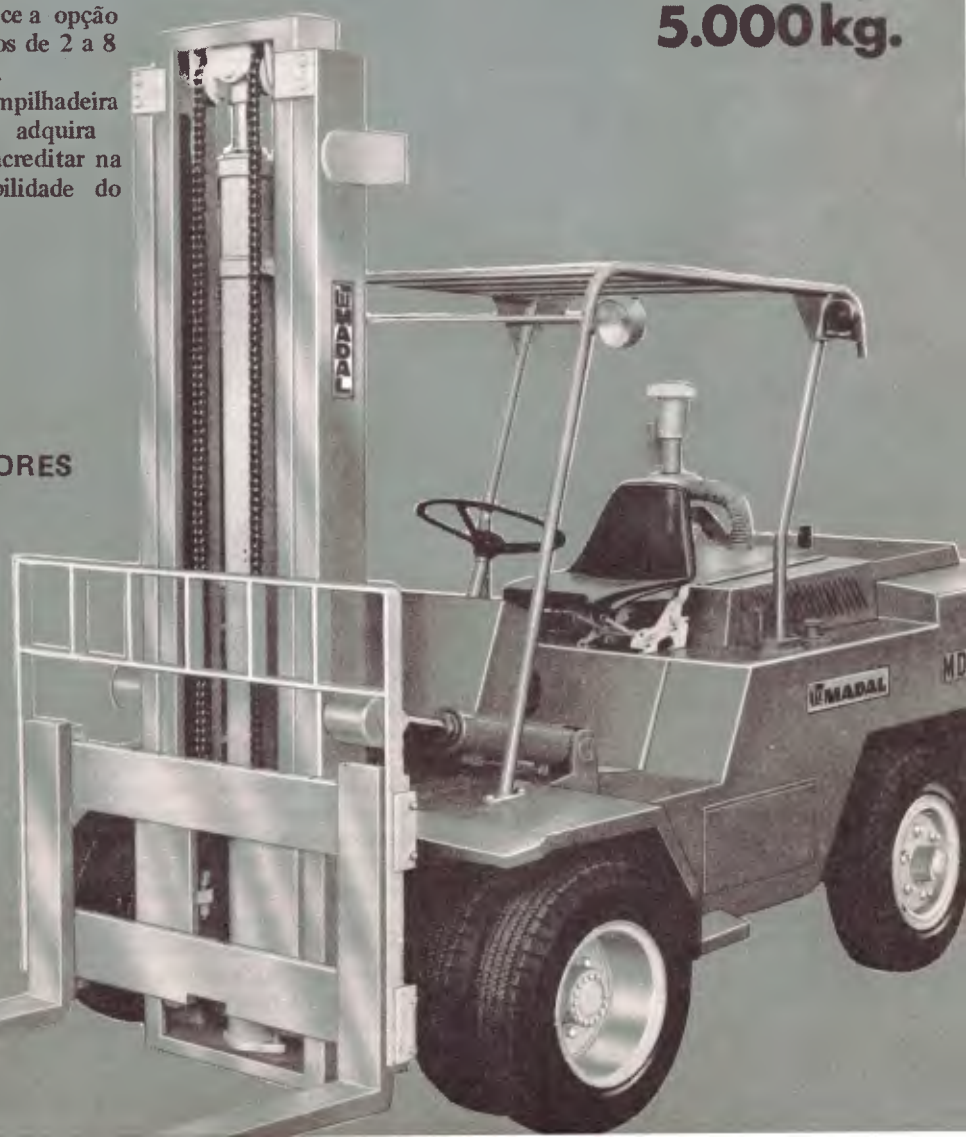
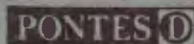
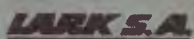
Br 116-Km 124-580 Ciro Fone PABX (0542) 21.23.99
Telex (0542) 228-PLAN-BR 95.100-CAXIAS DO SUL-RS



Minas Gerais
Goiás e Distrito Federal
Fone (031) 337.34.00
Rio de Janeiro
Fone (021) 233.23.77



São Paulo
Fone (011) 548.91.11
Rio Grande do Sul
Fone (0512) 41.70.56



ESTRATÉGIAS OPOSTAS

Para enfrentar o descompasso entre os fretes e os custos no transporte da soja, a Tamoyo e a Tapajós adotaram estratégias opostas. Enquanto a primeira quer compensar a perda de rentabilidade com o aumento de volume, a segunda decidiu simplesmente abandonar este grande mercado.



Com 150 caminhões próprios, a Tamoyo quer transportar mais soja.

Existe um evidente descompasso entre a evolução dos custos e dos fretes no transporte da soja. "O preço médio por tonelada cobrado pelas transportadoras, para uma distância de 450 km, era de Cr\$ 98,00 em 1975", revela Takashi Okada, diretor-presidente da Tamoyo (frota própria de 150 caminhões e quinta colocada na pesquisa de TM, em vendas). "Em 1976, estes mesmo frete passou para Cr\$ 110,00 (aumento de 12,2%), atingindo Cr\$ 120,00 (aumento de 9%) este ano."

Já os custos operacionais, segundo Amadeo Bruning, diretor comercial da Tapajós, transportadora que também trabalha com soja, evoluíram numa proporção muito mais acentuada. "De 1975 para 1976, aumentaram 40%. E de 1976 para 1977, cresceram 55%."

"Pretendemos sair do ramo até o ano que vem"

Há várias explicações para a defasagem. "Com a queda do preço da soja no mercado internacional, durante os últimos anos", diz Bruning, "o período de exportação do produto aumentou de quatro para oito ou até dez meses, ge-



Okada: impossível repassar custos.

rando grande ociosidade nas transportadoras."

No front interno, as coisas não foram menos desfavoráveis. "Os custos de produção das indústrias alimentícias que trabalham com soja subiram muito", explica Okada. "Por isso, não adianta o transportador aumentar o frete para repassar a elevação de custos. As indústrias acabam encontrando quem faça o transporte mais barato."

Na verdade, o cliente parece estar com a faca e o queijo na mão. "Cerca de 90% das transportadoras de soja

não têm infra-estrutura nem caminhões", afirma Bruning. "Não passam de meros agenciadores. Trabalhando sem seguro, sonogando o INPS e o ISTR, conseguem operar com uma margem bruta de 4%. Ora, o transportador estabelecido gasta 8% somente com estes impostos."

Estaria, portanto, na sonogação de impostos, por parte dos aventureiros a explicação para o medíocre desempenho das transportadoras organizadas — a rentabilidade/patrimônio líquido da Tamoyo não passou de 10,6% e a Tapajós não foi além de 8,4%. Diante da adversidade, contudo, a estratégia das duas empresas tem se revelado completamente díspar. Enquanto a primeira desencadeia uma verdadeira ofensiva para aumentar sua participação no mercado, a segunda está, deliberadamente, se retirando do transporte da soja.

"Só existe uma saída", diz Okada. "Transportar cada vez maior tonela-gem para ganhar no volume e não depender de altas margens de lucro." Coerente com esta estratégia, a Tamoyo conseguiu acumular, em 1976; lucros de Cr\$ 3,8 milhões e vem aumentando todos os anos o volume de soja transportado. Em 1975, movimentou 390 mil t de soja (26% das cargas transportadas pela empresa). Em 1976, esses números elevaram-se para 590 mil t e 34,9%. Este ano, a empresa pretende movimentar 900 mil t de soja, que responderão por 50% do volume de cargas.

Dentro da mesma estratégia, a Tamoyo tem concentrado esforços na conquista de grandes clientes. "Em vez de pegarmos pedidos picados, preferimos trabalhar com empresas de porte, como a Sambra, Anderson Clayton e Refinações de Milho Brasil", explica Okada. "Assim, conseguimos reduzir um pouco as despesas operacionais, que, atualmente, já atingem 93% do frete."

Preocupada com o decréscimo de 37% no volume de cargas transportadas em 1976, a Tapajós quer eliminar "todos os fatores que levaram a este mau desempenho — entre eles, o transporte de soja." Por isso, programa "sair do ramo até o ano que vem e concentrar esforços no transporte deimento a granel, "muito mais rentável", segundo Bruning.

O objetivo não parece muito distante. Em 1975, a Tapajós transportou 900 mil t de cargas, das quais 60% era soja. Em 1976, a carga movimentada foi de 750 mil t e a participação da soja não passou de 10%. Este ano, até o mês de agosto, a empresa movimentou um total de 420 mil t de cargas, das quais apenas 5% era soja.

Cosme e Damião



Mexeu com um, tem que mexer com o outro.

Pneu e câmara são praticamente uma coisa só.

Mas uma câmara muito rodada pode acabar prejudicando o pneu, pois começa a não reter o ar como devia. Resultado: o pneu descalibrado aumenta o calor de rodamem e se desgasta prematuramente. Você força o veículo, consome mais combustível.

E uma roda mais vazia, além de provocar o desgaste do seu pneu, faz a outra suportar mais carga, podendo danificar o outro pneu. Numa hora dessas você pode ser obrigado a trocar pneu numa lombada ou numa pista sem acostamento.

E vêm os atrasos, o risco com as cargas perecíveis,

a perda de tempo. Até do freguês.

A economia feita na câmara acaba saindo cara.

Pior é que nem sempre se pode saber se uma câmara dá pra continuar rodando ou não. E pneu, hoje, você sabe que dura mais, exigindo que a câmara também tenha vida mais longa.

Por isso, botando um pneu novo ou recauchutado, não faça pela metade: bote câmara nova também.

Um depende do outro.

Você depende dos dois.

Todo bom pneu merece uma câmara nova.



“FERROVIAS PODEM ESTRANGULAR O PAÍS”

O fantasma da ociosidade, que sempre rondou as fábricas de material ferroviário, parecia definitivamente afastado. Nos últimos três anos, a produção de vagões atingiu níveis sem precedentes (veja quadro). Em 1977, porém, os pedidos voltaram a escassear na carteira dos fabricantes — e todos eles passaram a conviver com uma ociosidade superior a 70%.

Diante de estatísticas tão desalentadoras, pode parecer que a Associação Brasileira da Indústria Ferroviária-Abifer, nascida em São Paulo no dia 19 de agosto, sob as bênçãos do ministro Calmon de Sá, esteja preocupada apenas com as dificuldades dos seus associados — os fabricantes de material ferroviário. O presidente da entidade, o experimentado líder empresarial Marcos Vidigal Xavier da Silveira, ex-presidente da Abdib (1969/1972) e vice-presidente do grupo Cobrasma, garante que não é bem assim.

Para Silveira, mais importante que assegurar a sobrevivência dos fabricantes é lutar para evitar que a estagnação ferroviária acabe comprometendo o próprio desenvolvimento econômico do país. “A médio prazo”, declarou em seu discurso de posse, “paira a ameaça de congestionamento e paralisação do sistema de transporte e mercadorias e também do transporte de massa nos grandes centros”. Em entrevista exclusiva a **TM**, Silveira explicou melhor o que pretende a nova associação:

TM — *A indústria de material ferroviário sempre esteve às voltas com crônicos problemas de ociosidade. Por que só agora nasce a Abifer?*

Silveira — De fato, o Brasil fabrica vagões desde 1945. Durante quase todo esse tempo, a falta de planejamento das encomendas e as oscilações da produção sempre foram uma constante.

TM — *Mesmo depois do último Plano de Desenvolvimento Ferroviário?*

Silveira — De 1974 a 1976, as ferrovias passaram a comprar mais equipamentos, com maior regularidade (NR: veja tabela). Este ano, porém, os investimentos ferroviários foram drasticamente reduzidos. No primeiro semestre, a indústria de material ferroviário ficou praticamente parada. Atualmente, a ociosidade chega a 70%. Isto é, os pedidos não passam de 2 500 unida-



Silveira: o sistema desequilibrado

des para uma capacidade de produção de 9 000 vagões.

TM — *Isto na hora em que mais se fala em ressurreição ferroviária...*

Silveira — Apesar de todo o esforço do governo, a participação da ferrovia no transporte de carga está caindo. Passou de 30% em 1950 para apenas 13% em 1975. E o que é mais grave: a baixa participação ferroviária ameaça estrangular o próprio desenvolvimento econômico. Muitas cargas tipicamente ferroviárias estão sendo deslocadas para outras modalidades. É evidente que o sistema global de transporte está desequilibrado, aumentando o custo total dos fretes. Os fabricantes de material ferroviário concluíram que, se não houver a imediata inversão da curva de participação das ferrovias, o próprio desenvolvimento econômico do país estará comprometido. Daí, o nascimento da Abifer. Os fabricantes resolveram se engajar inteiramente na análise do setor e lutar para conseguir junto ao governo prioridade decisiva de investimentos para as ferrovias.

TM — *Esta prioridade estava entre as metas do governo Geisel. Como expli-*

PRODUÇÃO DE VAGÕES NOS ÚLTIMOS 10 ANOS

Ano	Unidades
1968	284
1969	1 611
1970	1 826
1971	1 809
1972	1 676
1973	3 075
1974	3 662
1975	4 878
1976	4 464
1977	pedidos em carteira
até junho	1 400

car então os revezes do Plano de Desenvolvimento Ferroviário?

Silveira — Temos de reconhecer que o governo Geisel foi o primeiro em muitas décadas a dar prioridade ao setor ferroviário. Vários projetos vitoriosos foram executados ou estão em andamento: a) metrô de São Paulo; b) metrô do Rio; c) programa de modernização dos subúrbios da Fepasa; d) investimentos nos subúrbios do Rio; e) aquisição de maior volume de equipamentos entre 1974 e 1976. No final do governo, contudo, estão surgindo alguns tropeços, que se refletem na redução da compra de equipamentos e na paralisação da Ferrovia do Aço. Como analisá-los? Em nossa opinião, o governo se lançou na empreitada sem planejamento real e profundo. Sem um programa de longo prazo capaz de garantir os recursos necessários. Um programa ferroviário não é tarefa para um governo só. Os resultados têm de ser colhidos a longo prazo. Os frutos políticos nunca são imediatos.

TM — *Sua opinião coincide com a do economista Carlos Langoni. Recentemente, ele propôs ao presidente da República uma fórmula capaz de garantir os recursos que faltaram para transformar o PDF de sonho em realidade. A Abifer pretende transformar o plano de Langoni em uma das suas bandeiras de luta?*

Silveira — Ainda não li o plano completo. Apenas tenho as notícias que a imprensa divulgou. Pelo que eu sei, ele quer contemplar a Rede com 1/3 do imposto de renda das estatais e com um aumento de participação no bolo do imposto único sobre combustíveis e lubrificantes. São exatamente propostas como estas que têm de ser analisadas. Se o governo quer resolver o problema, tem de alocar recursos. A forma, porém, pode ser discutida. Langoni apresentou uma. Podem existir outras.

TM — *Pelo visto, a sugestão de Langoni não entusiasma muito a Abifer...*

Silveira — Seria precipitação entrar agora no mérito da proposta. Mas, à primeira vista, deslocar para o setor ferroviário parcela maior do imposto único sobre combustíveis e lubrificantes tem lá sua lógica. Afinal, um dos resultados do eficiente transporte ferroviário é a redução no consumo de combustível. Da mesma forma, a captação do imposto de renda das estatais parece coerente. Se existem estatais lucrativas, seria razoável deslocar seus lucros para outras prioridades. Mas, isso não quer dizer que estas sejam as duas únicas fórmulas possíveis.

Reportagem tendenciosa?

A reportagem "Os transportadores diante do ro/ro", publicada em **TM** nº 159, de abril de 1977, é, na minha, opinião, tendenciosa. Acredito ser a matéria realmente muito complexa. Portanto, para evitar quaisquer mal entendidos, a posição da Transrol foi a de entregar apenas documentos escritos ao repórter de **TM** no Rio.

Vou citar apenas um fato no qual acredito transparecer a tintura que colore a matéria. Na terceira coluna da primeira página, **TM** cita a seguinte declaração do comandante Washington Barbeito: "A discussão do papelório é estéril, salienta com mau humor o comandante Washington Barbeito de Vasconcelos, diretor da Transrol."

Pergunto como é possível o comandante Barbeito salientar com mau humor se ele sequer foi entrevistado pessoalmente por qualquer repórter de sua revista. Enviou todos os documentos por escrito e nem sequer entrou em contato com o repórter, uma vez que estávamos, nessa época, negociando com os Astilleros Españoles as especificações técnicas do navio a ser encomendado àquele estaleiro o que absorvia integralmente o tempo do comandante Barbeito.

Nós da Transrol e até, também da Fink, ficamos surpreendidos com a matéria e, honestamente, sem vontade de um diálogo futuro sobre esta ou outras matérias. Acredito, e é possível, que o redator da matéria tenha se equivocado. Mas, pergunto, só se equivocou a favor de uma das partes?

Há algum tempo, venho observando que a revista publica uma percentagem elevadamente alta de matérias oriundas da Grande São Paulo. Isso é natural, uma vez que a sede da revista é aí situada. Esta distorção é inclusive aceita pelos leitores como uma condição natural de localização da revista. Mas, no momento que esta localização passa a influenciar as matérias de forma tendenciosa, acredito que a revista não terá a credibilidade de que vem desfrutando até o momento. Sou um grande admirador do trabalho que os senhores conseguiram fazer, assumindo o controle e a direção da revista, desvinculando-se do grupo Abril. Aqui vão os meus sinceros votos de que continuem este trabalho. Coloco-me à disposição de **TM** para auxiliar como e quando for possível para que tenhamos realmente uma revista à altura da importância da classe da indústria de transportes no Brasil.

Richard Klien — Rio de Janeiro, RJ.

● *Com a mesma satisfação com que transcrevemos os cumprimentos de Marcel Preotesco, presidente da Associação Comercial de São Bernardo do Campo, e do engenheiro naval (carioca) Newton do Amaral Figueiredo, pela imparcialidade da matéria sobre o ro/ro (veja a seção de cartas de **TM** nº 161), registramos aqui as queixas de Richard Klien, presidente da Transrol.*

● *Klien é o primeiro a admitir a complexidade da questão. Nada mais natural, portanto, que haja divergências sobre o assunto. Afinal, o ro/ro envolve interesses de muita gente (Ministério dos Transportes, Sunaman, Lloyd, Transrol, Comodal, montadoras e transportadoras rodoviárias). Como o missivista não ignora, é, justamente, a dificuldade de se conciliar interesses que está atrasando a implantação do sistema no Brasil.*

● *O importante é que a Transrol foi ouvida e teve oportunidade de emitir seu ponto de vista. Reza uma elementar regra de jornalismo que uma mesma questão envolve, quase sempre, vários ângulos e é preciso apresentar todos esses ângulos ao leitor. O que **TM** não pode abrir mão é do seu direito de analisar e interpretar as informações. Mesmo quando tal análise possa desagradar a velhos amigos da revista como Richard Klien.*

● *Naturalmente, não somos infalíveis. Por isso, julgamos perfeitamente normais as divergências quanto às nossas conclusões. Nossa seção de cartas está sempre aberta a quem quiser expor publicamente sua opinião sobre os assuntos tratados, mesmo que contrária à da revista.*

● *Klien acha a reportagem tendenciosa. Não chega, porém, a esclarecer onde, como e porque. Limita-se a negar o mau humor do comandante Washington Barbeito. Klien esquece-se, contudo, que, antes das respostas por escrito, houve uma entrevista pessoal entre nosso repórter e o mencionado comandante. Na oportunidade, enquanto entregava ao repórter o segundo estudo da Fink-Plan, Barbeito respondeu rapidamente a algumas perguntas e (**TM** confirma) mostrou visivelmente irritado com a Volkswagen. Chegando a São Paulo, este material foi devidamente analisado e julgado insatisfatório. O repórter do Rio recebeu nova lista de perguntas (estas sim, respondidas por escrito) e a missão (também cumprida) de conseguir o primeiro estudo da Fink-Plan sobre o ro/ro.*

● *Tendenciosa ou não, o fato é que muitas das previsões da matéria estão se concretizando: a) a Transrol não realizou até hoje uma única viagem trans-*

*portando automóveis; b) o próprio Klien confessou recentemente que "o mercado de ro/ro para carros está difícil" e que, por isso, o navio de 6 000 tpb comprado na Europa por Cr\$ 18 milhões, começa a operar em março de 1979, transportando carretas — e não automóveis; c) o primeiro transporte ro/ro de veículos foi realizado pelo Lloyd em junho (veja **TM** nº 161, junho 1977); d) prosseguem as negociações entre os transportadores rodoviários e o Lloyd visando à formação de um consórcio para operar o ro/ro; e) a Rede Ferroviária Federal ameaça considerar a Transrol inadimplente porque não está cumprindo contrato assinado para transportar rolt-trailers; f) os prejuízos da Transrol chegaram a abalar, momentaneamente, as finanças da Fink.*

● *A crítica de que a revista limita suas matérias à Grande São Paulo não procede. Veja-se, por exemplo, **TM** nº 160, edição especial de transporte de massa, onde cobrimos "in loco" todas as Regiões Metropolitanas do país. Temos hoje jornalistas atuando nas capitais mais importantes como fonte de notícias sobre transportes (Rio, Porto Alegre, Brasília e Recife). No caso específico do Rio, a segunda cidade do país, ex-capital federal, importante porto, sede de grandes transportadoras, ferrovias, indústrias de material de transportes, estaleiros e órgãos ligados à administração pública, mantemos uma sucursal em pleno funcionamento, com funcionários contratados em regime de dedicação exclusiva.*

"A hora e a vez do transporte de massa"

A diretoria do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Município do Rio de Janeiro sentiu-se honrada com o convite formulado ao seu presidente, Agostinho Gonçalves Maia para, na qualidade de representante do empresariado carioca, participar do Seminário "A hora e a vez do transporte de massa", promovido por **TM** de 11 a 13 de julho, em São Paulo.

Com uma organização impecável, funcionários atenciosos e de grande capacidade, o Seminário revestiu-se do mais amplo sucesso, significando um verdadeiro marco histórico no que concerne ao transporte de massa no Brasil.

O encontro propiciou a quantos dele participaram eficaz e sadia troca de conhecimentos que, disseminados, se reverterão em benefício de todo o transporte de massa nacional, o qual, dia-a-dia, procura adequar-se de forma a melhorar ainda mais o nível de atendimento à comunidade.

Realizado em uma hora oportuna, **TM** pode estar certa de que como resultado deste Seminário, luzirão novas e importantes idéias, tão necessárias para que possamos alcançar os reais objetivos do nosso tipo de atividade, que deverão estar sempre conjugados com os lúdimos interesses do nosso Governo e do nosso Povo, este, em verdade, nossa meta primordial.

Assim, ao congratularmo-nos com **TM** pela felicidade do empreendimento, queremos deixar consignados nossos sinceros agradecimentos pelo carinho demonstrado àqueles que, juntamente com nosso Presidente, participaram do encontro. Entre eles, o Sr. Luciano Stor, um dos mais antigos empresários de nosso Município, honrado em participar da direção dos trabalhos do dia 13.

Por derradeiro, colocamos nosso Sindicato à disposição de **TM** para todo e qualquer assunto que se refira ao nosso tipo de atividade e que possa interessar a esta conceituada revista. **Agostinho Gonçalves Maia, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Município do Rio de Janeiro — Rio de Janeiro, RJ.**

Transporte de massa

Agradeço o envio de cinco exemplares de **TM** nº 160, maio de 1977. Comunico que esta edição teve grande receptividade entre os técnicos do Departamento de Desenvolvimento Tecnológico e Informática, onde trabalho, pela excelente abordagem que **TM** fez do transporte de massa.

José Soares de Paiva, técnico em planejamento de transportes da Empresa Brasileira de Transportes Urbanos — EBTU — Brasília, DF.

Mercado de Caminhões

Como assinantes e leitores desta revista, solicitamos a **TM** nos esclarecer o motivo pelo qual não foi publicada na edição nº 160, correspondente ao mês de maio de 1977, a cotação dos caminhões novos, uma vez que a seção consta regularmente dos números anteriores.

Em dezembro de 1975, **TM** apresentou uma tabela de cotação média de veículos usados que nos foi muito útil, pois serviu de base para a fixação das quantias seguradas.

Finalmente, como especializada em assuntos de seguros e transportes, **TM** nos é bastante útil, contendo reportagens objetivas e ilustrações bem claras.

Joaquim Dias Neto, do departamento de automóveis da Companhia de Seguros do Sul Yasuda — São Paulo, SP.

*Como explicamos no sumário de **TM** nº 160, a seção "Mercado" deixou de circular naquela edição para podermos acomodar melhor as matérias especiais sobre transporte de massa. As cotações, contudo, continuam sendo publicadas normalmente.*

Quanto ao mercado de veículos usados, estamos realizando ampla pesquisa de preços e, brevemente, apresentaremos os resultados aos leitores.

Transporte de pó agrícola

Estamos no firme propósito de constituir uma firma de transporte rodoviário. Gostaríamos de obter alguns dados técnicos coligidos por **TM** para podermos fazer um estudo mais profundo a respeito do assunto e estabelecer, com maior soma de acerto, nossos cálculos a respeito do que devemos fazer ou como deveremos agir, uma vez que seremos empreiteira de uma indústria de pó agrícola:

- Qual o preço, no mercado atual, da t.km, considerando-se que o transporte será feito com 95% do percurso no asfalto e 5% em estrada de terra;
- Qual o melhor tipo de veículo para transportar pó calcário. Devemos usar basculante ou carroçaria de madeira?
- Como seria a majoração do frete;
- Qualquer outro dado que, porventura, possa nos interessar.

Nelson Ferreira Filho — Cachoeiro do Itapemirim, ES.

*Enviados: a) **TM** nº 155, edição de custos operacionais; b) xerox de matérias já publicadas sobre granéis. Veja relação de fabricantes de basculantes e graneleiros na edição do comprador de carroçarias. Quanto aos caminhões, aconselhamos contato com revendedores Mercedes (fabrica os modelos LK, especiais para basculantes), Fiat (modelo FNM 180), Scania (modelos com chassi curto) e GM (modelos diesel com motor Detroit). Ford e Chrysler também poderão ser consultadas.*

Estágio e bibliografia

Consultamos **TM** sobre a existência de codificação para peças, acessórios, etc, para a reorganização do almoxarifado da empresa, de transporte semipesado. Em caso afirmativo, solicitamos nos informar o custo para fornecimento da referida codificação.

Solicitamos nos informar também qual a bibliografia que **TM** possui sobre transporte de nossa especialidade, tal como composição de preços, critérios para renovação de frota e apropriação de manutenção.

Queremos saber ainda se **TM** possui um setor especializado e qual a possibilidade de nosso engenheiro fazer estágio nessa conceituada empresa e qual o número de dias necessários. **Jaime de Camargo Simões, diretor-administrativo da J.B. Transportes Ltda — Curitiba, PR.**

*Os sistemas de codificação de peças estão sendo pesquisados pela redação de **TM**. Os custos e os critérios de renovação foram apresentados em **TM** nº 145, edição especial. Caso interesse à J.B. Transportes, **TM** pode se empenhar em obter estágio para seu engenheiro numa grande empresa, como o Expresso Araçatuba, TVR, Atlas, São Geraldo, Sideral, Transdroga, Dom Vital, Superpesa, Irga ou Lupércio Torres.*

Controle de manutenção

A revista *Transporte Moderno* já publicou reportagens sobre custos operacionais da Kombi furgão e controle de manutenção preventiva e corretiva? Em caso afirmativo, gostaríamos que nos informassem o que devemos fazer para receber estas reportagens.

José Guilherme B. Ribeiro, gerente geral de Palheta S.A. Produtos Alimentícios — Rio de Janeiro, RJ.

*Enviados: a) **TM** Nº 155, dezembro de 1976, edição de custos operacionais; b) xerox do estudo "Manutenção, layout e seleção de frota," do engº Murad Abu Murad, gerente de transportes da Telesp.*

Pré-metrô

Tenho a honra de informar a **TM** que acompanho sempre com muito interesse as matérias publicadas. Assim, dei minha particular atenção ao **TM** nº 160, edição dedicada ao transporte coletivo urbano.

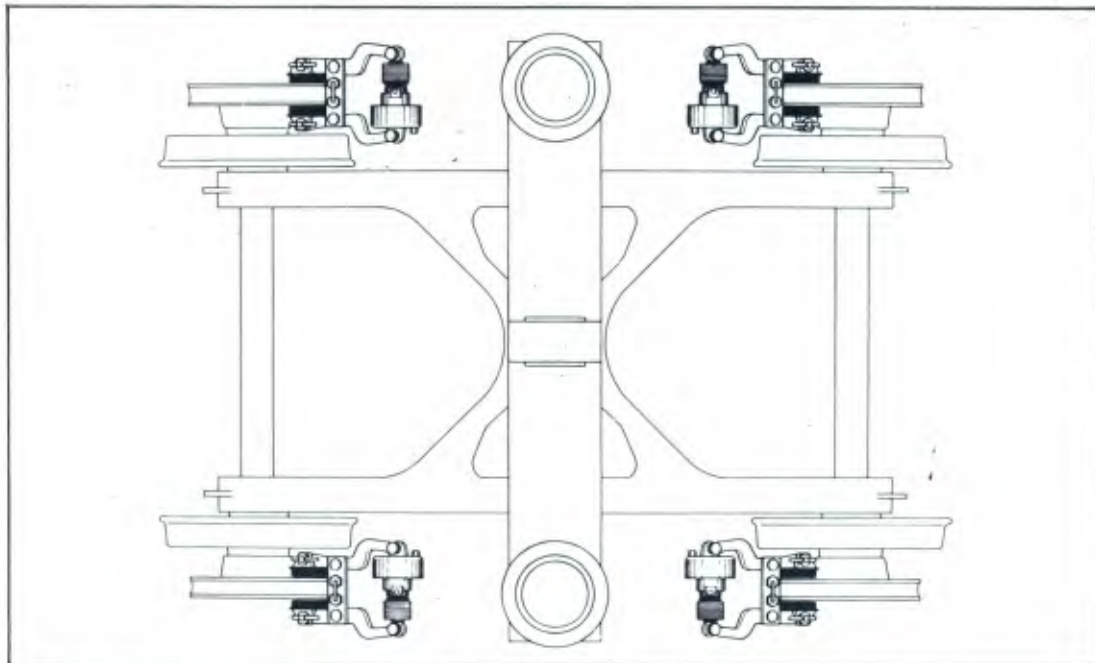
Na matéria publicada na página 36, "Pré-metrô, o Rio revive o bonde", **TM** afirma que os carros serão fornecidos pela Cobrasma em convênio com fabricantes europeus.

Permita-me completar a informação, identificando os consorciados da Cobrasma. O principal é a firma belga Brugeoise & Nivelles, mundialmente conhecida como B&N, tradicional fornecedora de material rolante para redes de bondes, metrô, pré-metrô e estradas de ferro, geralmente em associação com a ACESC. Outra consorciada é a firma francesa Societé MTC.

Podemos também esclarecer que este consórcio se qualificou com 47 pontos sobre os 50 (máximos) fixados para a qualificação da concorrência e que o segundo qualificado obteve apenas 41 pontos.

Bernard Lauwaert, cônsul geral da Bélgica — São Paulo, SP.

UNIDADE DE FREIO PB



A unidade de freio tipo PB, composta de cilindro de freio com ajustador automático de folga incorporado, foi desenvolvida para atender à crescente demanda de unidades de freio leves e compactos para os modernos e rápidos trens de passageiros, especialmente os de transporte suburbano ou de Metrô. O ajustador automático incorporado à unidade é de dupla ação instantânea. Tanto folgas demasiadamente grandes como demasiadamente pequenas entre

sapatas de freio e disco ou roda são ajustadas para o valor correto, instantaneamente, durante a aplicação do freio. Deste modo, o curso do pistão de cilindro é sempre mantido no valor predeterminado.

A unidade PB, que pode ser fornecida com vários tamanhos de cilindros, é apropriada para aplicações com freio a disco como para freio com sapatas nas rodas.



Suecobras Indústria e Comércio S.A.

Rua Cachambi, n.º 713 - ZC-16 - Tel.: 281-8285
Rio de Janeiro



PRODUÇÃO

(mês de Junho/77)

PRODUÇÃO					MODELOS	VENDAS	
Jun-77	Jan/Jun-77	Jun-76	Jan/Jun-77	1977		Jun-77	Jan/Jun-77
1 197	6 052	987	5 098	80 649	Pesados	1 241	5 705
377	1 754	300	1 919	44 024	F.N.M.	379	1 703
201	903	98	201	1 784	Fiat-130	247	821
237	1 249	201	1 034	11 470	L-1519	255	1 248
10	59	—	—	103	L-1924	12	62
372	2 087	388	1 944	23 268	Scania	348	1 871
2 106	11 181	1 298	7 709	65 525	Semi-pesados	2 118	11 052
86	333	43	235	3 079	D-70 Perkins	78	329
68	229	—	—	230	D-70 Detroit	80	223
61	65	—	3	1 906	D-900	34	38
62	844	185	1 088	4 481	P-950	158	822
161	737	90	460	2 533	F-750	149	639
567	2 681	—	—	2 956	F-7000	522	2 518
886	4 964	770	4 698	39 648	L-1513	866	5 140
215	1 328	210	1 225	10 692	L-2013	231	1 343
4 509	24 000	2 538	14 550	305 103	Médios-dísel	4 428	23 930
196	1 012	105	623	10 724	P-700	252	1 068
254	1 012	510	3 032	37 265	F-600	226	1 682
635	3 412	396	1 905	31 214	D-60 Perkins	661	3 454
1 989	9 370	—	—	9 370	D-60 Detroit	1 794	9 040
1 435	8 542	1 527	8 990	216 530	L-1113	1 495	8 686
90	621	397	2 322	324 194	Médios-gasolina	151	713
1	5	30	34	6 773	D-700	1	18
72	319	183	1 080	119 151	F-600	63	296
17	297	184	1 208	198 270	C-60	87	399
1 532	8 066	1 002	5 205	39 911	Leves-dísel	1 529	7 967
678	3 434	315	1 674	9 205	F-4000	782	3 412
683	3 632	575	3 339	28 927	L-608	577	3 553
171	1 000	112	192	1 779	D-400	170	1 002
129	674	188	1 371	62 792	Leves-gasolina	171	765
55	195	31	191	5 283	D-400	61	259
—	151	59	580	55 097	F-350	14	177
74	328	98	600	2 412	F-400	96	329
1 093	6 114	900	5 191	80 174	Ônibus	1 148	6 037
376	2 189	363	1 989	30 346	M.B.B. Monoblocos	361	2 145
657	3 619	479	2 786	42 593	M.B.B. Chassis	689	3 608
58	304	47	211	4 396	Scania	96	281
—	—	9	203	1 054	Cummins	—	—
2	2	2	2	1 785	F.N.M.	2	3
23 197	135 644	26 084	154 917	2 124 772	Camionetas	27 295	136 473
895	5 004	2 674	1 293	262 665	C-10	1 199	6 575
—	—	—	—	2 649	D-100	—	—
306	4 246	1 180	9 401	158 004	F-75	825	3 772
340	2 624	120	1 564	84 191	F-100	493	2 685
221	1 015	90	526	8 720	T.B. Pickup	215	1 008
20	91	11	50	1 479	T.B. Perua	18	88
3 310	20 328	4 663	26 531	474 418	V.W. Kombi	4 383	20 724
212	2 698	649	4 105	37 871	V.W. Pickup	540	2 673
589	3 994	1 433	10 241	311 472	V.W. Variant	606	4 121
—	583	245	1 811	182 474	Rural	17	588
2 697	13 512	1 681	9 777	101 926	Belina	2 766	13 396
13 809	74 010	11 403	67 139	444 747	Brasília	14 988	73 513
798	7 538	1 935	12 479	54 156	Caravan	1 245	7 330
367	1 359	633	3 707	222 235	Utilitários	344	1 416
10	72	10	69	5 787	Toyota	13	71
103	614	120	596	4 295	Xavante	101	653
254	673	503	3 042	212 153	Ford CJ	230	692
40 705	242 727	44 420	252 413	4 346 486	Automóveis	45 522	233 870
74 925	436 438	78 447	452 483	7 651 841	Total Geral	83 947	427 928
720	4 099	755	4 288	51 305	*Carroçarias de ônibus	—	—
162	1 027	205	1 149	13 429	Caio-Sul	—	—
53	361	60	302	3 692	Caio-Norte	—	—
93	508	104	554	7 419	Ciferal	—	—
104	506	103	545	6 157	Elizário	—	—
42	239	30	207	2 447	Nimbus	—	—
112	574	101	614	7 965	Marcopolo	—	—
74	456	92	559	6 574	Caio-RJ	—	—
48	259	35	198	2 161	Nielsen	—	—
32	169	25	160	1 461	Incasel	—	—

* 1969 a 1977

Brasil-Transpo

Reportamo-nos à nossa carta de 7 de junho deste ano, pela qual levamos a conhecimento de V.Sa., os vários problemas que envolviam a Feira Nacional do Transporte-Brasil Transpo 77 e a realização dos eventos Brasil Export 77 e I Feira de Construção-Feicon.

Conforme previmos em nossos ofícios ao Excelentíssimo Senhor Ministro da Indústria e Comércio, surgiram diversos fatores que impedem totalmente a realização da Brasil Export para o período originalmente planejado de outubro de 1977, anulando, portanto, os esforços do governo federal em prol da sua campanha de desenvolvimento e dinamização das exportações brasileiras.

Diante desse fato, em reunião na data de 19 do corrente (julho), presentes representantes do Ministério da Indústria e Comércio, Paulistur (sucessora da Anhembi S.A. Centro de Feiras e Salões) e Alcântara Machado Comércio e Empreendimentos Ltda., a Guazelli Associados houve por bem, no mais alto sentido de compreensão e colaboração, atender a solicitação do Ministério da Indústria e Comércio, concordando com a transferência da realização da Feira Nacional do Transporte para a data de 26 de agosto a 3 de setembro de 1978.

Omar R. Guazelli — diretor de Feiras da Guazelli-Associados Feiras e Promoções Ltda. — São Paulo, SP.

Ferrovias

O nº 157, de fevereiro corrente, dessa prestigiosa revista, publicou uma reportagem intitulada "Cargas garantidas não eliminam deficits," sobre a qual nos permitimos fazer alguns comentários.

Em primeiro lugar, desejamos esclarecer que "não brigamos pelo decreto" mas aceitamo-lo, como mais um desafio que recai sobre o sistema ferroviário.

Quanto à afirmação dessa revista, de que "as ferrovias ganharam, por decreto, a carga que não conseguiam conquistar sozinhas", cumpre-nos informá-lo que 80% do transporte da RFFSA é realizado para empresas privadas que, de há muito, nos vêm honrando com sua preferência. Em 1976, conforme declaramos, nosso transporte cresceu 25%, excluindo o minério de ferro, que é carga cativa. Significa dizer que a participação ferroviária, no mercado, vem crescendo. No mês de março deste ano, a RFFSA deu nova arrancada, conseguindo um aumento superior a 40% no número de toneladas

quilômetro produzidas, em relação a igual mês do ano passado, sem contar o minério de ferro e carvão, cujo transporte independe de qualquer ação comercial. No corredor de Paranaguá, transportamos, em março, cerca de 70% do total de mercadorias destinadas à exportação. Naquele corredor, mais de 90% da carga pertence a empresas privadas. No corredor de Rio Grande, apesar do pequeno movimento de trigo do Banco do Brasil, o transporte ferroviário deverá crescer substancialmente este ano, graças à confiança que nos é depositada pelas cooperativas, exportadores e industriais.

Com respeito aos órgãos e entidades governamentais, cabe ressaltar que, praticamente, todos os referidos especificamente no Decreto nº 79.132, de 17/01/77, já são tradicionais clientes da RFFSA. Temos, porém, uma apreciável fatia desse mercado a conquistar, especialmente no tocante à carga siderúrgica. E o raciocínio é simples. Se temos condições de abastecer as siderúrgicas com insumos, (cada tonelada de aço corresponde a três de insumos), por que deixar que grande parte dos produtos acabados sejam escoados por rodovia? Até hoje, não temos conhecimento de qualquer paralisação das usinas siderúrgicas por falta de transporte de insumos, o que prova a eficiência da ferrovia quando se trata de cargas concentradas. O transporte rodoferroviário de produtos siderúrgicos da CSN para São Paulo foi iniciado em março, com absoluto sucesso, sendo quebrado um "tabu." Dessa forma, é lógico esperar que nossa presença seja mais efetiva nos principais corredores de transporte de produtos siderúrgicos.

Ademais, com o crescimento da produção siderúrgica, participação maior da ferrovia é uma necessidade. Mas, o caminho continuará a ter sua fatia no mercado, seja realizando o transporte pulverizado, para os locais onde a ferrovia não tem condições de competir, seja desempenhando seu papel no transporte combinado (rodoferroviário). Aliás, sobre o assunto, cabe registrar que a política da RFFSA consiste na contratação de empresas rodoviárias, para executar as operações de ponta. Na RFFSA, está se processando uma mudança de mentalidade, no sentido de melhor atender ao cliente. Vê-las rotinas estão sendo eliminadas, com o objetivo de melhorar a qualidade do serviço, de modo a fazer com que a Empresa se adapte rapidamente às necessidades do mercado.

O transporte ferroviário exige programação prévia e, por esta razão, algumas empresas reagem à idéia de usar a ferrovia, preferindo o caminho devido à sua flexibilidade em se adaptar às necessidades da demanda.

Mas, a partir de determinada escala de produção, a ferrovia deixa de ser uma opção para se tornar indispensável.

O Decreto nº 79.132/77 veio apenas revigorar outros que já existiam, no sentido de conscientizar as empresas do Governo a se utilizarem, ao máximo, da infra-estrutura hidroferroviária existente, com o objetivo de economizar combustíveis.

No que toca à ferrovia, seria inadmissível que o Governo, possuindo uma transportadora, não obrigasse suas empresas a utilizarem-na ao máximo. Isso ocorre normalmente na iniciativa privada, não sendo nada ilógico que o Governo adote idêntica política.

Agradecendo a publicação desta missiva, aproveitamos a oportunidade para renovar-lhe nossos protestos de estima e consideração.

Renê Fernandes Schoppa, diretor da RFFSA — Rio de Janeiro, RJ.

A carta de Renê Schoppa foi escrita em 25 de abril. Devido a extravio na sua entrega, está sendo publicada com grande atraso. Pedimos desculpas ao missivista e aos leitores.

Pintura de frotas

Solicitamos informações sobre as inscrições no XI Concurso de Pintura de Frotas. Somos sucessores da Viação Sampaio S.A., na linha Volta Redonda-Aparecida. Nossa empresa, San Martin Turismo Ltda., apresenta-se com nova diagramação visual, cremos, digna de concorrer neste concurso.

José Massimino Martino, diretor da San Martin Turismo Ltda. — Volta Redonda, RJ.

Idêntico ao do estabelecido nos anos anteriores, o regulamento do XI Concurso de Pintura de Frotas será publicado na edição de setembro.

Administração de frotas

TM nº 152, setembro de 1976, publicou breve comentário sobre livro de autoria do professor e consultor de transportes, Reginald Uelze, "Administração de frotas e segurança de tráfego". Como achamos interessante o assunto tratado, desejamos saber como e onde poderemos adquirir a obra.

Pedro José de Freitas Noel, diretor administrativo da Viação Salutaris e Turismo S.A. — Três Rios, RJ.

Dirija-se diretamente ao autor, Reginald Uelze. O endereço: Caixa Postal 2100, telex (011) 21820, telefone DDI 011-282-3895 ou 852-7695 — São Paulo, SP.

Esta é a agenda que vai acompanhar todos os seus compromissos de 1978.

Para combinar com seu estilo de vida, a Agenda Exame é luxuosa, eficiente e personalíssima.

Para você, a mais completa agenda que já se fez no Brasil e que nada fica a dever aos renomados modelos internacionais. Você vai registrar seus compromissos com sofisticação e clareza. E poderá consultar a Agenda Exame para obter informações que nenhuma outra oferece. A Agenda Exame dará mais um toque personalizado a seu estilo em 1978: ostentará suas iniciais gravadas a ouro na capa!



- Uma página dupla por semana, com espaço para seus compromissos do dia e da noite. E uma boa dose de humor sofisticado: novas charges de Michele, uma para cada semana.
- A classificação das maiores empresas brasileiras, dentro da sua Agenda: com dados extraídos de "Melhores e Maiores", edição anual da revista Exame.
- Mapas em cores do Brasil e dos 5 continentes!
- E mais: plantas dos centros das capitais brasileiras e das grandes cidades do mundo; principais hotéis e restaurantes internacionais; DDD, CEP e telex de municípios com mais de 50 mil habitantes; endereços de órgãos governamentais, entidades econômicas, embaixadas brasileiras, embaixadas estrangeiras em Brasília, agências do Banco do Brasil no exterior; e muitas outras informações úteis para você.



Grátis: Uma elegante e prática Agenda de Bolso, contendo uma página dupla por semana e espaço para telefones, endereços e dados pessoais.

Personalíssima! Suas iniciais serão gravadas a ouro na capa!

Adquira agora a Agenda Exame por apenas Cr\$ 380,00!

Preencha o Certificado de Aquisição, indicando suas iniciais no espaço correspondente (3 iniciais, no máximo). Se você desejar mais de um exemplar para presentear seus amigos, escreva nos locais indicados as iniciais que devem ser gravadas nas agendas adicionais. Seus amigos também receberão uma Agenda de Bolso junto à Agenda Exame. Junte um cheque nominal a ABRIL-TEC EDITORA LTDA. no valor da sua compra (Cr\$ 380,00 por exemplar). Coloque tudo em um envelope e envie-nos hoje mesmo para receber seu pedido em dezembro.

recorte aqui



Ofereça a Agenda Exame como presente de fim-de-ano a seus clientes. Ainda há tempo!

Para pedidos acima de 50 exemplares, as agendas serão personalizadas nas capas com o logotipo da sua empresa gravado a ouro e, opcionalmente, com encartes da sua empresa. E você terá condições especiais de preço. Informe-se ainda hoje pelos telefones abaixo, para que haja tempo suficiente de personalizar as agendas e para que você as receba em dezembro.



ABRIL-TEC EDITORA LTDA.

São Paulo: 62-5384. **Rio de Janeiro:** 244-2022 (r. 278).
Belo Horizonte: 335-4129 e 337-0351.
Brasília: 224-9150 e 224-7116. **Curitiba:** 23-0252 e 22-9541.
Florianópolis: 22-8630. **Porto Alegre:** 21-6744.
Recife: 24-4957. **Salvador:** 247-3999.

CERTIFICADO DE AQUISIÇÃO

Agenda EXAME 1978

À ABRIL-TEC EDITORA LTDA.
 RUA AURÉLIA, 650 - CEP 05046
 SÃO PAULO - SP
 A/C DEPTO. DE CIRCULAÇÃO

SIM, quero adquirir _____ exemplar(es) da Agenda Exame, ao preço de Cr\$ 380,00 cada um. Sei que tenho direito a receber gratuitamente uma Agenda de Bolso para cada Agenda Exame que adquirir. E que a(s) Agenda(s) Exame será(ão) personalizada(s) com iniciais gravadas a ouro na(s) capa(s).

Anexo cheque nominal a ABRIL-TEC EDITORA LTDA. no valor de Cr\$ _____

Nº do cheque: _____ do Banco: _____ suas iniciais

Nome: _____

Endereço: _____

Bairro: _____ Cidade: _____ Estado: _____

Importante: se você está comprando mais de 1 exemplar, escreva abaixo as iniciais que deverão ser gravadas nas capas das agendas adicionais

--	--	--	--	--	--	--	--

	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAP-TADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACI-DADE MÁXI-MA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS ADAPTA-ÇÃO (C\$)
F-400 - luxo	4,03	2 277	3 723	6 000	—	163 SAE/4 400	—	750 x 16" x 10	—	—
F-4 000 - estandar	4,03	2 444	3 556	6 000	—	98 SAE/3 000	—	750 x 16" x 10	—	185 477,00
F-4 000 - luxo	4,03	2 444	3 556	6 000	—	98 SAE/3 000	—	750 x 16" x 10	—	—
GURGEL										
X-10 - capota de lona	2,04	780	250	1 030	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4	—	64 998,00
X-12 - capota de lona	2,04	780	250	1 030	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4	—	66 058,00
X-12 - fibra de vidro	2,04	780	250	1 030	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4	—	71 717,00
X-20	2,40	500	500	1 000	—	60 SAE/4 600	—	735 x 15" x 4	—	86 600,00
MERCEDES BENZ										
L-608 D/29 - chassi curto com cabina	2,95	2 310	3 690	6 000	—	95 SAE/1 800	9 000	700 x 16" x 10	—	178 917,47
L-608 D/35 - chassi longo com cabina	3,50	2 425	3 575	6 000	—	95 SAE/1 800	9 000	700 x 16" x 10	—	181 237,01
LO-608 D/29 - chassi com cabina e péra-brisa	2,95	2 090	3 910	6 000	—	95 SAE/1 800	9 000	750 x 16" x 10	—	164 893,30
LO-608 D/35 - chassi com cabina e péra-brisa	3,50	2 205	3 795	6 000	—	95 SAE/1 800	9 000	750 x 16" x 10	—	167 033,31
TOYOTA										
OJ50L - capota de lona	2,28	1 500	450	1 950	—	94 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	116 900,00
OJ50LV - capota de aço	2,28	1 650	450	2 100	—	94 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	126 000,00
OJ50LV-B - perua com capota de aço	2,75	1 750	525	2 275	—	94 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	145 900,00
OJ55LP-B - camioneta com carroçaria de aço	2,75	1 700	1 000	2 700	—	94 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	139 500,00
OJ55LP-B3 - camioneta com carroçaria	2,75	1 700	1 000	2 700	—	90 SAE/2 800	—	650 x 16" x 4	—	135 900,00
VOLKSWAGEN										
Pickup com caçamba	2,40	1 1225	930	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	76 793,00
Furgão de aço	2,40	1 085	1 070	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	67 630,00
Kombi estandae	2,40	1 195	960	2 155	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	74 119,00
Kombi 4 portas	2,40	1 240	915	1 970	—	59 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	83 054,00
Kombi luxo 6 portas	2,40	1 290	865	1 970	—	58 SAE/4 400	—	735 x 14" x 4	—	86 990,00

ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS

CHEVROLET										
652 NGH - chassi para ônibus	4,43	—	—	10 700	—	151 SAE/3 800	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	126 230,00
682 NGH - chassi para ônibus	5,00	—	—	10 700	—	151 SAE/3 800	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	129 790,00
652 NPH - chassi para ônibus	4,43	—	—	10 700	—	140 SAE/3 000	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	177 664,00
652 NPH - chassi para ônibus	5,00	—	—	10 700	—	140 SAE/3 000	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	181 307,00
652 NCH - chassi para ônibus	4,43	—	—	10 700	—	143 SAE/2 800	—	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	214 764,00
682 NCH - chassi para ônibus	5,00	—	—	10 700	—	143 SAE/2 800	—	150 x 20" x 10	900 x 20" x 10	218 342,00
MERCEDES BENZ										
1. Com parede frontal, inclusive para-brisas										
LD-608 D/29	2,95	2 090	3 910	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	166 775,11
LO-608 D/35	3,50	2 205	3 795	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	168 915,12
LO-608 D/41	4,10	2 330	3 670	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	170 043,88
2. Com parede frontal, sem para-brisa										
LO-608 D/29	2,90	—	—	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	164 893,30
LO-608 D/35	3,50	—	—	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	167 033,31
LO-608 D/41	4,10	—	—	6 000	—	95 SAE/2 800	—	750 x 16" x 10	—	168 162,07
3. Chassis para ônibus										
LPO-1113/45 - motor dianteiro	4,57	3 615	8 085	11 700	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12	—	259 360,31
OF-1313/51 - motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 14	—	280 152,53
OH-1313/51 - motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 14	—	302 787,48
OH-1316/51 - motor traseiro	5,17	3 930	9 210	13 200	—	172 SAE/2 800	—	900 x 20" x 14	—	334 162,32
OH-1517/55 - motor traseiro	5,55	4 475	10 525	15 000	—	187 SAE/2 200	—	1 000 x 20" x 16	—	379 505,09
4. Ônibus monoblocos										
O-362 - urbano, 38 passageiros	5,55	—	—	11 500	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12	—	549 793,01
O-362 - interurbano, 36 passageiros	5,55	—	—	11 500	—	147 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12	—	601 783,54
O-362A	5,55	—	—	11 500	—	172 SAE/2 800	—	900 x 20" x 12	—	635 647,32
O-365 - rodoviário, 40 passageiros	5,95	—	—	13 400	—	223 SAE/2 800	—	1 000 x 20" x 14	—	724 355,78
5. Plataformas										
O-355 - rodoviário	5,95	—	—	13 400	—	223 SAE/2 200	—	1 000 x 20" x 14	—	502 461,75
SAAB-SCANIA										
D 1163	6,25	5 210	—	—	—	202 DIN/2 200	—	1 100 x 22" x 14	—	499 562,00
BR-116 - suspensão a ar	4,80/6,50	5 523	—	—	—	202 DIN/2 200	—	1 100 x 22" x 14	—	579 355,00

Com motor turbo-alimentado, a potência atinge 296 HP

Sua carga merece um monobloco



Carroçaria para carga seca

Qualquer que seja o seu problema de transporte, a Isolin tem sempre a melhor solução. Construídas totalmente de fibra de vidro, "MONOBLOCO", nossas carroçarias não enjeitam carga. Seja seca, isotérmica ou frigorífica.



Carroçaria isotérmica

ISOLIN

Ind. e Com. de Isolantes e Plásticos Ltda

Estrada do Campo Limpo nº 610 — fones: 247-3999/4119/0008/2759 e 246-4918
CP 8905 — CEP 05744 — São Paulo, SP.

INDICADORES

ÍNDICE DE ATIVIDADES DE TRANSPORTE

Consumo de óleo diesel, segundo a Petrobrás
Produção de caminhões, segundo pesquisa própria — Janeiro de 73 = 100



Constata-se, nos sete primeiros meses deste ano, uma acentuada tendência de se substituir caminhões médios e leves a gasolina por veículos diesel. Enquanto a produção de caminhões médios a diesel cresceu 60,8%, a dos caminhões médios a gasolina recuou 80,4%. Na faixa

dos leves, o aumento foi de 53,5% (diesel) contra um recuo de 48,4% (gasolina). Os semipesados evoluíram 46,4% e os pesados apenas 14,2%. No mesmo período, o consumo de óleo diesel aumentou 7,1%, apesar dos apelos em favor da poupança de combustível.

COMPORTAMENTO DO SETOR	ÚLTIMO DADO DISPONÍVEL		ACUMULADO	VARIAÇÃO	HÁ UM MÊS	HÁ UM ANO
	Dado	Mês	No ano	Acumulado	Variação %	Variação %
Preços (Cr\$)						
Scania L 11 138	525 839,00	Ago	—	43,0	7,6	50,8
FNM 180 C	395 442,43	Ago	—	33,5	8,0	50,5
Mercedes L 1313/42	262 295,54	Ago	—	42,0	9,3	48,0
Mercedes L 1113/48	232 857,58	Ago	—	41,6	11,9	46,9
Mercedes L 608-D-36	181 237,01	Ago	—	48,1	11,6	54,1
Chevrolet C 6803-P (motor DDAB)	220 713,00	Ago	—	42,2	12,0	—
Ford F-100	103 138,00	Ago	—	53,0	8,0	53,0
Kombi VW (estândar)	74 119,00	Ago	—	53,5	11,0	59,8
Óleo diesel (Cr\$/litro)	2,70	Ago	—	14,4	0,0	30,4
Gasolina (Cr\$/litro)	6,00	Ago	—	25,5	0,0	38,2
Consumo (vendas em unidades)						
Scania (caminhões e ônibus)	263	Jul	2 415	-1,5	-40,8	-37,8
Mercedes (ônibus, chassis p/ônibus e caminhões)	4 370	Jul	30 155	7,5	-2,6	13,6
Ford (caminhões e camionetas)	2 730	Jul	32 224	-13,7	-54,1	-39,3
Volkswagen (kombi e pickup)	3 136	Jul	26 533	-24,7	-36,3	-36,3
Chrysler (caminhões e camionetas)	492	Jul	3 699	26,7	-27,2	-15,2
GM (caminhões e camionetas)	3 823	Jul	31 173	-3,9	-25,7	-14,1
Produção (unidades)						
Caminhões pesados	1 035	Jul	7 087	14,2	-13,5	-6,4
Caminhões semi-pesados	2 130	Jul	13 311	46,5	1,1	53,8
Caminhões leves e médios	5 732	Jul	39 093	35,2	-8,4	17,0
Ônibus	1 166	Jul	7 280	-17,3	6,7	14,8
Camionetas	20 145	Jul	155 789	-14,0	-13,2	-23,0
Utilitários	319	Jul	1 678	-60,7	-13,1	-43,7
Pneus	1 719 334	Jul	10 691 966	1,0	11,7	0,6
Conjuntura						
Consumo de óleo diesel (1 000 m³)	1 167,8	Jul	8 103	7,1	-3,3	4,5
Consumo de energia ind. automotiva (MW/h)	142 986	Jul	949 661	4,2	-1,6	0,1
Carga movimentada por contêineres (t)	37 388	Jun	198 531	10,4	18,2	5,8
Nº de contêineres utilizados	3 517	Jun	20 155	14,2	3,9	4,7
Pedágio na via Dutra (nº de veículos unidades)	1 981 572	Jul	12 265 971	-3,4	23,3	1,3
Exportação de veículos (US\$ 1 000-FOB)	30 855	Jul	204 130	9,0	11,8	9,9

Fontes: Preço, produção e vendas: pesquisa própria de TM — Pneus: Anip — Óleo diesel: Petrobrás — Energia: Light — Contêineres: Cia. Docas de Santos — Pedágio: DNER.

Sua frota pode ter câmbios eternamente originais.

É para garantir isto que as peças Clark estão à venda.

As mesmas peças que vêm originalmente no câmbio de seus caminhões Ford, Chevrolet, Dodge ou dos novos FNM - Fiat, também são encontradas à venda, para reposição.

São as peças Clark.

Formando um estoque de peças Clark na sua empresa, você garante câmbios eternamente originais para sua frota.

E, com isso, fica mais tranquilo cada vez que um caminhão seu "pega a estrada".

Quanto ao preço, não se preocupe: mesmo sendo mais perfeita, uma peça original Clark não custa mais do que as imitações.

**Peças Clark.
As Originais
do Câmbio.**



SCANIA LK-140: GRANDE NO DESEMPENHO, NO CONFORTO E NA ECONOMIA.



O Scania LK-140 é o veículo de carga de maior relação potência/peso fabricado na América Latina: 8,75 CV por tonelada. Tem maior capacidade de carga e desempenho elevado, permitindo

a manutenção de velocidade mesmo nas rampas mais íngremes. Proporciona conforto absoluto ao seu motorista. Aliando robustez e durabilidade - padrão Scania de qualidade - é muito econômico.



Motor Diesel Scania DS 14, com 8 cilindros em "V" a 90°, com potência de 257 kW, 350 CV (DIN), superalimentado, possibilitando baixo consumo de combustível, robustez, longa vida útil e a mais alta rentabilidade.



O basculamento hidráulico da cabina, exclusivo, funciona de maneira simples e rápida e pode ser efetuado com o veículo em qualquer posição - mesmo em funcionamento - oferecendo acesso total ao conjunto motriz com maior segurança.



Para simples verificações de rotina, como inspeções do nível de óleo do motor, da direção hidráulica, do sistema de freios etc., basta levantar a grade frontal, sem perda de tempo ou desperdício de mão-de-obra, não necessitando de ferramentas especiais.



A cabina é totalmente vedada e foi projetada para oferecer o máximo de conforto e segurança aos seus ocupantes. Possui sistema de ventilação forçada e aquecimento, constituindo um conjunto único que proporciona maior produtividade do motorista.

Para você ficar sabendo mais sobre o LK-140, a Scania está distribuindo um folheto onde conta tudo sobre o caminhão com reserva de potência e durabilidade. É só você mandar o cupom preenchido para receber o folheto.

Nome

Endereço

CEP ou CP

Cidade Estado

Marca(s) do(s) seu(s) caminhão(ões)

Preencha e remeta este cupom para:
 Saab-Scania do Brasil S.A.
 Caixa Postal 30551
 CEP 01000 - São Paulo