

transporte moderno

UMA PUBLICAÇÃO MENSAL DA EDITORA TM LTDA. - Nº 153 - OUTUBRO 1976 - Cr\$ 15,00

COMO LUCRAR MAIS, MESMO FATURANDO MENOS

Sebastião Ubson
e Paulo Ribeiro,
diretores
da DomVital



O pallet de
plástico

ESPECIAL
As maiores do
transporte

Fiat 130.

Ele chegou ao Brasil pelo caminho mais difícil.

O Fiat 130 é o novo caminhão produzido no Brasil pela FNM, com a tecnologia mais avançada e conta ainda com a experiência de outro nome prestigioso: Alfa-Romeo.

Antes de ser lançado aqui, ele foi submetido às mais severas provas, em diversos países: Colômbia, Chile, Argentina, Nigéria, Tunísia, Nova Zelândia. Enfrentou caminhos cobertos de neve, lá no topo dos Alpes. Venceu caminhos de areia e pedra, sob o sol causticante do Saara.

Só depois de aprovado, ele chega ao Brasil afirmando que, de agora em diante, vai chegar sempre na frente dos outros. Por diversas razões.

Ele tem mais motor. Mais torque. São 145 CV(DIN) ou 165 CV(SAE), com 7.412 cc.

Esta grande potência, atingida em baixo regime de rotação (2.600 r.p.m.), faz com que este motor alcance excepcionais níveis de desempenho e durabilidade, mesmo nas condições mais difíceis de uso. O torque máximo de 48 kgm (DIN) ou 55 kgm (SAE) é atingido com apenas 1.200 r.p.m. Para você, isto significa menos trocas de marcha, economia de combustível e uma velocidade média inigualável.

O Fiat 130 oferece duas opções de relação de transmissão num mesmo diferencial. Ela pode ser alterada com o caminhão em movimento, sem trocar de marcha.

Nos terrenos planos, ele é mais veloz (82 km/h). Nos montanhosos, ele tem mais força (60 km/h). Se você quiser, pode também escolher uma relação fixa, que dá ao Fiat 130 a velocidade máxima de 96 km/h.

Ele também é um caminhão mais seguro. Seus freios de serviço são hidropneumáticos, com 2 circuitos independentes. Seu freio de estacionamento (tipo Spring Brake) não destrava as rodas enquanto a pressão do ar comprimido que aciona os freios de serviço não estiver no ponto certo. Além disso, o Fiat 130 também tem freio-motor, que é ao mesmo tempo fator de segurança e de economia, poupando combustível e lonas de freio em descidas prolongadas.

Tudo no Fiat 130 foi planejado para que você dirija sem esforço e sem fadiga. E chegue antes. O sistema de direção é servo-hidráulico. Os amortecedores são hidráulicos, de dupla ação.

A caixa de marchas é sincronizada. A cabine tem todo o conforto de um automóvel. É bonita e espaçosa, isolada contra o calor e o barulho, bem ventilada ou aquecida (opcional). Tem uma extraordinária visibilidade: o pára-brisa panorâmico, os 3 limpadores, o desembaçador e 4 possantes faróis vão ajudá-lo muito a chegar antes também nos dias de chuva e à noite.

Este caminhão, com todas essas qualidades, já está no seu concessionário FNM.

Faça como ele. Chegue antes dos outros.

FNM

Uma força brasileira



APRESENTAÇÃO

OS MAIORES DOS TRANSPORTES

Ao receber da Abril-Tec, em julho, o comando da revista, a equipe de TRANSPORTE MODERNO assumiu, com seus 60 000 leitores — as pesquisas revelam que cada exemplar é lido, no mínimo, por três pessoas — um sério compromisso. O de manter e aprimorar os já elevados padrões editoriais de **TM**.

No caso particular desta edição, sobre "OS MAIORES DO TRANSPORTE", tal objetivo foi plenamente alcançado. Apesar do escasso tempo de que dispôs a redação para realizar o gigantesco trabalho, os resultados são alentadores. A lista das maiores apresenta nada menos que 432 empresas entre sociedades anônimas e limitadas — contra 185 no ano passado.

As vitórias mais expressivas foram conquistadas entre os frotistas — um setor normalmente marginalizado em outros trabalhos do gênero, devido ao porte relativamente pequeno das empresas que o compõem. De fato, **TM** conseguiu relacionar as cem maiores transportadoras de carga, contra apenas cinquenta no ano passado. E o transporte de passageiros foi desdobrado em duas listas: a) as cinquenta maiores urbanas; b) as cinquenta maiores rodoviárias. O maior responsável por esta façanha é o redator Ademar Shiraiishi, um incansável nissei de 24 anos, há um em **TM**. Encarregado de coordenar a coleta de balanços em todo o Brasil, Ademar comandou uma equipe de pesquisadores e alimentou sem interrupções a máquina de calcular da economista e analista financeira Elisabeth Mari, especialmente contratada por **TM** para traçar o perfil financeiro de cada um dos dezoito setores cobertos pela revista. Os milhares de cálculos realizados por Mari revelam que 1975 não foi nada fácil para os frotistas — principalmente, quando comparado com 1976. Foi, para usar a imagem poética de um dos inúmeros entrevistados desta edição, como se uma tempestade se abatesse em plena madrugada, depois de uma suave noite de luar. Resta, porém, o consolo de que, em 1976, o sol já desponta no horizonte, renunciando bom tempo.

Quem duvidar destas conclusões, está convidado a ler os depoimentos e interpretar os índices financeiros das páginas seguintes. Para facilitar a tarefa, é bom conhecer os critérios em que se baseou Mari para montar as tabelas:

● **Empresas** — O nome que aparece não é, necessariamente, o da razão social, mas aquele pelo qual a empresa é mais conhecida;

● **Vendas Líquidas** — São as vendas brutas correspondente à atividade da empresa (transporte, no caso de serviços), menos devoluções e abatimentos. Quando os balanços "escondem" as vendas, o valor foi estimado;

● **Crescimento de vendas** — Vendas do 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 os (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 demonstrativo de lucros e perdas, incluindo-se as receitas não operacionais e a reversão da provisão para devedores duvidosos. Menos as despesas operacionais, antes de deduzido o imposto de renda e a reserva para o capital de giro;

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

● **Rentabilidade sobre o patrimônio líquido** — obtém-se dividindo-se o lucro líquido pelo patrimônio líquido;

● **Rentabilidade sobre 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 total pelo ativo total;

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

Últimas Notícias

transporte moderno

ÔNIBUS: A SAUDÁVEL OFENSIVA DO DNER

O diagnóstico realizado pela Transplan sobre o sistema interestadual de transporte de passageiros já está dando seus primeiros frutos. **Alertado pelos recentes seqüestros** acontecidos na baixada fluminense e pelo inexplicável abandono na estrada, durante dezoito horas, dos passageiros de uma grande companhia — o gerente da filial mais próxima alegou falta de poderes para resolver o problema —, o DNER tratou de colocar mãos à obra. No final de setembro e princípio deste mês, **desencadeou uma saudável ofensiva para colocar em prática as medidas que julgou mais viáveis.** Embora, a implantação do que os técnicos chamam de "sistema nacional de apoio e segurança" prometa ser gradativa, algumas medidas já são mesmo "para valer".

- **Tacógrafo obrigatório** — Preocupado em reduzir os riscos de acidentes e o consumo de combustível, o DNER deu seis meses de prazo para que as linhas com extensão superior a 600 km instalem tacógrafos em seus veículos. Para as linhas médias (400 a 600 km), o prazo é um pouco maior (nove meses), chegando a um ano, quando a linha tem menos de 400 km;

- **Sistema de auditoria** — Criado pela Instrução de serviço 06/76, o sistema de auditoria tem como objetivo avaliar o desempenho técnico e operacional e a situação econômica e financeira das empresas, para verificar se elas atendem aos padrões estabelecidos pelo DNER. Exercida por comissões de alto nível, a auditoria se concentra em quatro áreas: a) **administração** — pessoal, material, Previdência Social, organização, gerência, segurança e conforto; b) **pessoal** —

política salarial da empresa e seu relacionamento com os empregados; c) **economia e finanças** — análise dos balanços e dos demais documentos contábeis, com cálculo dos índices de solvência e de endividamento; d) **técnica e operação** — instalações, manutenção, tráfego e segurança do transporte;

- **Rádio** — A utilização do rádio, assim como de dispositivo de alarme (para os casos de acidentes e seqüestros) será obrigatória;

- **Identificação de passageiros** — Tal como já acontece na aviação, todo ônibus terá sua lista de passageiros, para evitar seqüestros. Os passageiros serão obrigados a se identificar quando compram o bilhete e quando embarcam;

- **Estações de apoio** — Todas as linhas deverão contar com estações de apoio dotadas de toda a infraestrutura (bancos, correios, posto médico, posto policial, alimentos com preços tabelados e perfeito controle dos ônibus que chegam e saem.

- **Plano de viagem** — Também inspirado na aviação, o plano de viagem obrigará o motorista a traçar previamente todo o cronograma da viagem, a estabelecer sua velocidade-cruzeiro além de informar permanentemente pelo rádio sua posição à central de controle. Em cada parada, sua caderneta de viagem será controlada e carimbada;

- **Melhores salários** — Cr\$ 3 000,00 é o mínimo que as transportadoras poderão pagar por uma jornada de oito horas de trabalho. Em compensação, convênios com o PIPMO e o SENAI garantirão formação de melhores motoristas.

● RECRUSUL NO AR CONDICIONADO

A Recrusul está ultimando projeto para lançar, no início do próximo ano, ar condicionado para ônibus, com tecnologia do maior fabricante europeu (uma empresa alemã) do setor. O diretor de Marketing, Luiz Marcos Gomes, revelou que existe especial interesse das montadoras de chassis e carroçarias (Mercedes, Nielsen e Ciferal) pelo equipamento, principalmente depois que o DNER autorizou a exploração de ônibus executivos com ar condicionado e tarifas 70% mais caras. A Itapemirim já está explorando uma linha nestes moldes entre Rio e Brasília e a Garcia pretende fazer o mesmo entre São Paulo e Londrina. Outro detalhe favorável à Recrusul: não existe fabricante nacional. Os equipamentos de ar condicionado que vêm sendo utilizados são importados da Thermo King, americana.

● TACÓGRAFO NOS ÔNIBUS URBANOS?

O Contram assustou os empresários ao acolher proposta da Assembléia Legislativa de São Paulo, apoiando a obrigatoriedade do uso de tacógrafo nos ônibus urbanos. Imediatamente, a Associação Paulista de Empresas de Ônibus manifestou estranheza pela medida. "A instalação desses aparelhos nos ônibus da Capital é despesa necessária, já que o trânsito obriga os veículos coletivos a rodarem a baixa velocidade", declarou em comunicado oficial. "Conforme pesquisa feita pela nossa entidade, a velocidade média dos ônibus não passa dos 11 km/h". A Apeo acrescenta ainda que "a causa principal dos acidentes não é o excesso de velocidade e sim a imperícia e a irresponsabilidade dos motoristas em seu todo". Quem vai ganhar com a determinação do Contram, será mesmo a VDO e a Kienzle, pois a frota urbana de São Paulo é de 6 634 veículos.

• MESQUITA DENUNCIA LLOYDBRATI

Nem mesmo a lei 6 288/75, reservando a movimentação interna de contêineres às empresas com pelo menos 2/3 de capital nacional foi suficiente para trazer a tranquilidade às empresas que se dedicam ao escoamento dos portos. É verdade que o setor afastou de vez o fantasma das multinacionais, sempre dispostas a aviltar o frete rodoviário para conquistar a carga — a diferença é compensada no percurso marítimo. Mas, o vazio deixado pelas multinacionais poderá ser ocupado nada mais nada menos que por uma empresa estatal.

Segundo denúncia encaminhada por Luiz França Mesquita, diretor da Mesquita, à NTC e à ABTI, o Lloydbrati, "valendo de sua condição de empresa estatal", vem "intensificando sua penetração numa área tradicionalmente atendida por empresas privadas". Para ganhar terreno, a subsidiária do Lloyd não hesitaria nem mesmo em adotar as armas das concorrentes estrangeiras. "Tudo faz crer que os mesmos artifícios das multinacionais estão sendo empregados", diz a denúncia. "As conseqüências já se fazem sentir na desvalorização dos fretes que, reduzidos a níveis insuportáveis, afastam da área empresas tradicionais do ramo".

Diante disso, Mesquita quer o Lloydbrati fora do setor de contêineres. Isto é, sugere que a regulamentação da lei 6 288 inclua dispositivo proibindo as empresas estatais de movimentarem contêineres de terceiros. O movimento, no caso, seria feito, obrigatoriamente, por empresas rodoviárias nacionais.

• JUSTIÇA CASSA ESPLANADA

A partir do dia 9 deste mês, o belo rosto de mulher — suficientemente inovador para merecer o primeiro prêmio no IX Concurso de Pintura de Frotas de TM — deixou de ser visto na Dutra. Acontece que a Justiça Federal cassou, definitivamente, a liminar concedida pelo Juiz da Sexta Vara de São Paulo à Viação Esplanada, que, por quase um ano, garantiu à empresa o direito de explorar a linha ABC-Rio, sem a autorização do DNER.

A decisão é o desfecho de uma longa batalha, iniciada no final do ano passado, quando o DNER negou autorização para funcionamento da linha e contestou no Supremo Tribunal Federal a primeira liminar concedida pela Justiça paulista. No dia 1.º de outubro, a empresa chegou a sofrer uma paralisação de 48 horas, pois o STF entendeu que a liminar não estava tecnicamente correta. Providencialmente, apareceu uma segunda liminar, do mesmo Juiz, autorizando a empresa a continuar funcionando. Agora, porém, a decisão é definitiva. Consultado sobre o assunto, o DNER não se furtou a explicar a sua posição, aparentemente antipática, pois fecha uma empresa que já realizou 7 894 viagens em 1975, transportando quase 3,5 mi-

lhões de passageiros. "Não podíamos deixar a Esplanada funcionar", diz um técnico da diretoria de transportes. "Se isso acontecesse, dentro em breve, teríamos linhas Guarulhos-Rio, Caxias-São Paulo e assim por diante". O diretor da Rodonal e da Única (que faz a linha Rio-São Paulo), Cláudio Regina, naturalmente, aplaude a medida. A decisão é muito boa, pois legítima o DNER como o único poder concedente de linhas interestaduais".

• LLOYDBRATI NEGA DESLEALDADE

O diretor comercial da Companhia de Transportes Integrados Lloyd Brasileiro (Lloydbrati), Roberto Borba, garante que a empresa não concorre de forma desleal com as transportadoras rodoviárias. "As atividades de nossa empresa não abrangem a execução dos serviços de transporte, mas somente a coordenação".

Borba explica que a Lloydbrati utiliza no transporte rodoviário os serviços de empresas tradicionais. "Escolhemos sempre as empresas em condições de prestar bons serviços. Em São Paulo, contratamos a Transauto, não só pelo seu conceito, como também por operar o intermodal rodo-ferroviário". O diretor da subsidiária do Lloyd não aceita o argumento de que a Transauto estaria atuando fora da sua especialidade, "pois possui capacidade operacional e cavalos e as carretas são contratadas com os carreteiros". Borba não nega, contudo, que "se o exportador não tem preferência, damos a carga para a Transauto", uma empresa semi-estatal, ligada à Refesa. Aliás, o fato de ambas as empresas terem capital público não chega a preocupá-lo. "A Lloydbrati opera como uma empresa privada qualquer e tem o direito de escolher e contratar a transportadora rodoviária que melhor lhe convier". O entrevistado nega, contudo, a intenção da Lloydbrati de executar o serviço por conta própria. "Não temos frota e nem vamos constituí-la".

SUPERPESA: O DNER ESTÁ CERTO

Enquanto a Associpesa (Associação das Empresas de Transportes de Cargas Pesadas) reclama, a Superpesa apoia a decisão do DNER de 22 de agosto, exigindo a obediência rigorosa ao limite de 10 t/eixo. "Nada temos a criticar", afirma o diretor financeiro da empresa, Mário Rodrigues Alves. "O DNER está certo. A lei existe desde 1 976 e cabe às empresas obedecerem. É preciso mesmo acabar com os aventureiros, ainda mais num setor especializado e de grande risco como o nosso". Esta posição explica a recusa da empresa em participar da Associpesa. "Queremos evitar intrigas com o DNER", diz Rodrigues Alves.

Últimas Notícias

transporte moderno

ÔNIBUS COM CHASSI VOLKS

A Carbruno vai apresentar no próximo Salão do Automóvel um veículo intermediário entre os utilitários e os leves. O novo modelo utiliza motor 1 700 — já aplicado no SP-2 da Volks — de 65 hp (DIN) a 4 000 rpm e chassi da Kombi, com alongamento de 40 cm. Na versão ônibus, terá capacidade para até 18 passageiros e, como furgão, a capacidade será para 1 400 kg. A carroceria do veículo será em fibra de vidro e alumínio, com faróis duplos e grades em rede. O resto da mecânica será toda Volkswagen. A Carbruno prevê a produção de 100 unidades/mês, a partir de 1 977. O furgão vai custar Cr\$96 000,00, o ônibus escolar Cr\$123 000,00 e o turismo Cr\$143 000,00.

• EMPRESÁRIOS VS. SEGURANÇA

Os empresários de ônibus não se cansam de elogiar a incansável atuação do procurador Urquiza Nóbrega à frente da diretoria de Transportes do DNER. "Nunca houve tanta vontade de acertar", diz Benito Porcaro, diretor da São Geraldo. "O diálogo empresários-DNER tem sido permanente". Isto não significa, contudo, apoio integral às recentes medidas de segurança baixadas pelo Departamento. "O limite de 80 km/h acaba com o sistema de transmissão dos veículos e não altera em nada o consumo de combustível ou os índices de acidentes", diz um empresário. Porcaro, por sua vez, alega que a implantação do tacógrafo significará custo adicional de Cr\$ 80 000,00 para sua empresa. "E ninguém falou ainda na sua incorporação às tarifas". O mesmo acontece com o salário mínimo, de Cr\$ 3 000,00. "A tarifa contempla este custo com apenas Cr\$ 2 400,00. Sem falar no aumento que tivemos de dar a todo o resto do pessoal, que não admite ganhar menos que os motoristas", completa Porcaro. (Veja a análise completa do setor de ônibus na matéria "A demanda estimula, mas a tarifa desanima".)

• SCANIA EXPORTA MAIS

A presidência da República acaba de autorizar a Saab-Scania a exportar US\$ 433 milhões nos próximos dez anos. Simultaneamente, a empresa acaba de fechar contrato de US\$ 14 milhões com a empresa Luanda de Transportes para exportar 260 caminhões, aplicados a semi-reboques frigoríficos (fabricados pela Recrusul), misto para carga seca e carroçarias de caminhão (fabricados pela Rodoviária) e semi-reboques para carga seca e tanques de combustível. O primeiro lote, de quarenta caminhões, já foi embarcado pelo porto de Santos. Os últimos veículos seguirão em março.

• SETICESP: OPOSIÇÃO ACEITA DERROTA

A oposição desistiu do recurso apresentado no dia 24 de setembro, requerendo a anulação das eleições para o Sindicato das Empresas de Transporte Interestadual de Carga do Estado de São Paulo (Seticesp), realizadas no dia 9 do mesmo mês.

No recurso, o advogado dos opositoristas, Geraldo Brito Vianna, argumentava que dos 335 votos conquistados pela situação, 218 eram irregulares. Estes votos foram depositados através de procuração, por pessoas que não tinham vínculos empregatícios com as empresas que representavam. A oposição entendia que a procuração não é um instrumento hábil de representação. Os votantes deveriam apresentar "credenciais" que os identificassem como empregados das empresas.

Assim, no dia 23 deste mês, Aristóteles de Carvalho Rocha (RA) iniciou seu terceiro mandato como presidente do Seticesp. Edison Rodrigues Ferreira (Fluminense) é o vice-presidente; Gilberto Ruas (Único), o diretor-tesoureiro; Luiz Pandolfo (Rolantense), o diretor-secretário; e Wilson P. Palmeira Filho (Realiza da Bahia), o segundo secretário.

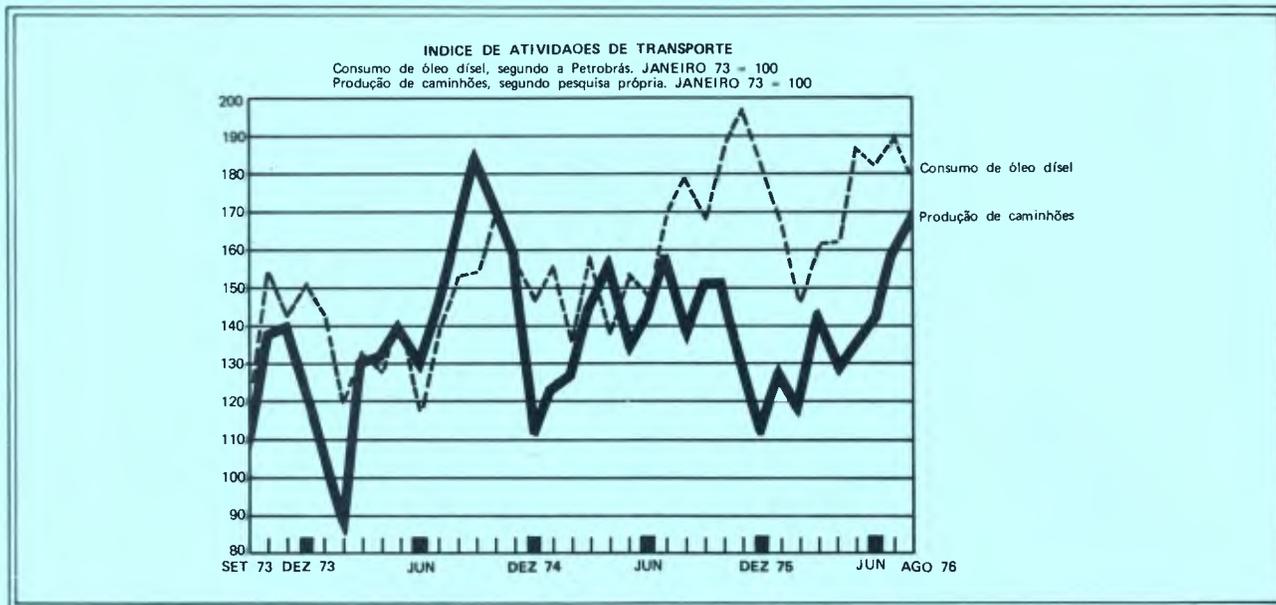
O candidato derrotado, Sebastião Ubson Ribeiro (Dom Vital) diz que só desistiu da ação judicial para atender a um apelo pessoal do presidente da NTC, Denisar Arneiro. No papel de pomba da paz, Arneiro fez ver ao candidato da oposição que sua atitude punha em risco "os altos interesses" da classe. "E estes estão a recomendar que, na presente conjuntura, não se dê a impressão de que a classe está cindida naquela área onde ela é mais expressiva", dizia uma carta de Arneiro, dirigida a Ubson Ribeiro. "As lutas que estamos enfrentando, cada vez mais hostis, exigem um procedimento comum de todos, sob a bandeira de todas as entidades", continuava a correspondência.

A retirada do processo de impugnação, não significa contudo, que a oposição abandonou a luta. Ubson Ribeiro diz-se disposto a executar "permanentemente vigilância para que os legítimos interesses do sistema jamais sucumbam por falta de defesa ou por omissão dos dirigentes da classe".

FNM AGORA É SÓ FIAT

Alterada a composição acionária da FNM-Fiat. Em acordo assinado no final deste mês, a Alfa Romeo, que detinha 52% do capital (os outros 48% eram da Fiat) retira-se da sociedade. A FNM passa a ter agora 94% de capital da Fiat e 6% do governo brasileiro. Os planos da empresa concentram-se aqui para frente na ampliação da linha e aumento da produção de caminhões Fiat. O automóvel Alfa Romeo, contudo, continuará sendo fabricado. Outros modelos podem ser lançados.

INDICADORES



Enquanto a produção de veículos diesel avança, a gasolina perde terreno em todas as faixas. Cresce, por outro lado, a produção de ônibus e caminhões pesados. Estas tendências resultam

da crise do petróleo e, principalmente, da política deliberada do governo de aumentar os preços do diesel menos que os da gasolina. Fontes oficiais, contudo, já admitem que o racionamento deverá se tornar inevitável em 1977.

COMPORTAMENTO DO SETOR	ÚLTIMO DADO DISPONÍVEL		ACUMULADO	VARIAÇÃO	HÁ UM MES	HÁ UM ANO
	Dado	Mês	No Ano	Acumulado*	Varição*	Varição*
Preços (Cr\$ 1000)						
1. Scania L 11 138	367 729,00	Out		30,16	5,5	35,66
2. FNM 180 C	296 134,00	Out		19,35	12,74	32,09
3. Mercedes L 1313/42	184 669,00	Out		—	4,19	29,95
4. Mercedes L 1113/48	156 115,00	Out		24,63	4,99	29,62
5. Mercedes L 608 D-35	122 333,00	Out		23,80	4,01	27,82
6. Chevrolet C 6803-P	93 791,00	Out		22,45	4,68	27,14
7. Ford F-100	71 975,00	Out		27,62	4,68	31,15
8. Kombi VW Standard	48 275,00	Out		3,28	4,12	7,40
9. Gasolina (Cr\$)	4,34	Out		33,95	0,00	56,68
10. Óleo diesel (Cr\$)	2,07	Out		34,40	0,00	47,85
Consumo (Vendas em unidades)						
11. Scania (caminhões e ônibus)	425	Ago	2 876	24,7	0,4	23,9
12. FNM (Caminhões)	377	Ago	2 788	13,2	-13,7	37,0
13. Chevrolet (caminhões e camionetas)	6 045	Ago	39 076	-0,8	35,8	39,7
14. Mercedes (ônibus, chassis e caminhões)	4 524	Ago	32 567	14,6	17,6	24,7
15. Ford (caminhões e camionetas)	4 760	Ago	40 477	-6,7	5,9	-9,3
16. Volkswagen (Kombi e Pick-up)	5 448	Ago	40 644	13,2	10,6	5,9
17. Chrysler (caminhões)	605	Ago	3 377	5,5	4,3	101,6
Produção (unidades)						
18. Caminhões Pesados	1 055	Ago	7 259	24,9	-4,6	53,1
19. Caminhões semi-pesados	1 291	Ago	10 385	23,6	-6,7	10,1
20. Caminhões leves e médios	5 265	Ago	33 500	-9,6	9,9	19,1
21. Ônibus e chassis	936	Ago	7 143	26,5	-7,8	22,1
22. Camionetas	27 567	Ago	208 636	12,3	5,4	16,9
23. Utilitários	721	Ago	4 995	4,1	27,1	46,8
24. Carroçarias para ônibus	786	Jul	5 074	—	—	12,4
25. Pneus (1000 unidades)	1 745,3	Ago	12 335,1	13,4	2,1	23,2
Conjuntura						
26. Consumo de óleo diesel (1000 m ³)	1 717,0	Ago	8 618,9	11,5	-5,6	0,3
27. Consumo de energia na indústria automotiva (MKu/r)	147 793	Ago	1 059 531	9,0	3,5	12,7
28. Carga movimentada por containeres (t)	33 582	Jul	213 398	39,6	-4,9	34,6
29. N ^o de containeres utilizados	3 274	Jul	20 927	32,3	1,8	31,2
30. Títulos protestados ou transporte (Cr\$ 1000)	3 421	Jul	23 130	51,3	-37,3	107,8
31. Exportação de veículos (US\$ 1000-FOB)	28 082	Jul	187 255	8,7	17,9	-11,8
32. Pedágio na Via Dutra (n ^o de veículos-1000)	1 734,1	Ago	14 432,0	0,7	-11,3	-1,9

Fontes: Preço, consumo, produção de caminhões: Pesquisa própria. Títulos protestados: ACSP. Produção de pneus: ANIP. Consumo de energia: Light. Exportação: Cacex. Containeres: Cia Docas de Santos. Pedágio: DNER.
(*) Para preços, a variação é sobre dez/75. Para os outros dados, é calculada com a soma dos períodos até o mês indicado como último dado disponível, sobre o mesmo período do ano anterior.

MERCADO

CAMINHÕES PESADOS

	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS/ADAPTAÇÃO (Cr\$)
FNM-FIAT										
180C - chassi curto com cabina	3,48	4 750	12 250	17 000	22 000	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		296 134,00
180C 3 - chassi curto com 3º eixo de apoio	3,48 + 1,36	4 900	18 100	24 000	-	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		326 083,00
180 N - chassi normal com cabina	4,26	4 900	12 100	17 000	22 000	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		299 130,00
180 N 3 - chassi normal com 3º eixo	4,26 + 1,36	6 150	17 850	24 000	-	180 SAE/2 000	-	1 100 x 22" x 14		326 954,00
180 L - chassi longo com cabina	5,83	5 150	11 850	17 000	22 000	180 SAE/2 000	45 000	1 100 x 22" x 14		310 623,00
210 CM - chassi curto para cavalo mecânico	3,50	5 700	12 800	18 500	22 000	215 SAE/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		358 597,00
190 E - chassi curto com motor Fiat	3,50	5 910	9 890	15 000	-	240 SAE/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		418 171,00
MERCEDES BENZ										
LS 1519/36	3,60	5 095	9 905	15 000	-	192 DIN/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		243 420,00
LS 1519/42	4,20	5 095	9 905	15 000	-	192 DIN/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16		
SAAB-SCANIA										
L-11138	3,80	5 583	13 417	19 000	-	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		367 729,00
L-11142	4,20	5 623	13 377	19 000	-	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		373 337,00
L-11154	5,40	5 748	13 252	19 000	-	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		378 464,00
LS 11138	3,80	6 833	16 167	23 000	-	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		414 325,00
LS 11142	4,20	6 893	16 107	23 000	-	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		419 956,00
LS 11150	5,00	7 028	15 972	23 000	-	202 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		485 165,00
LT 11138	3,80	7 645	18 355	26 000	-	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		671 777,00
LT 11142	4,20	7 715	18 285	26 000	-	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		677 373,00
LT 11150	5,00	7 845	18 155	26 000	-	202 DIN/2 200	50 000	1 100 x 22" x 14		682 549,00
LK-14035	3,46	6 395	17 000	23 395	-	350 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14		574 382,00

Na versão turbo-alimentada, a potência é de 296 hp.

CAMINHÕES SEMI PESADOS

CHEVROLET										
D-7403 - chassi curto d/ísel	3,98	3 585	9 115	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	175 771,00
D-7503 - chassi médio d/ísel	4,43	3 640	9 060	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	176 647,00
D-7803 - chassi longo d/ísel	5,00	3 700	9 000	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	180 361,00
DODGE										
D-900 - chassi curto (Perkins)	3,69	3 557	9 143	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	159 555,00
D-900 - chassi curto (a gasolina)	3,69	3 376	9 324	12 700	20 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	131 451,00
D-900 - chassi médio (a gasolina)	4,45	3 418	9 282	12 700	20 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	131 833,00
D-900 - chassi médio (Perkins)	4,45	3 599	9 101	12 700	20 500	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	159 952,00
D-900 - chassi longo (a gasolina)	5,00	3 636	9 065	12 700	20 500	196 SAE/4 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	134 114,00
D-900 - chassi longo (Perkins)	5,00	3 816	8 884	12 700	20 500	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	162 309,00
D-950 - chassi curto (MWM)	3,69	3 557	9 143	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	180 708,00
D-950 - chassi médio (MWM)	4,45	3 599	9 101	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	181 449,00
D-950 - chassi longo (MWM)	5,00	3 816	8 884	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	183 855,00
FNM-FIAT										
Fiat-130-N	3,59	3 800	9 000	13 500	-	145 DIN/2 600	23 500	900 x 20" x 14		263 114,00
Fiat-130-SL	4,87	3 990	9 000	13 500	-	145 DIN/2 600	23 500	900 x 20" x 14		251 235,00
FORD										
F-750 - chassi curto d/ísel	3,96	3 885	9 115	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	169 075,00
F-750 - chassi médio d/ísel	4,42	4 000	9 000	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	169 378,00
F-750 - chassi longo d/ísel	4,93	4 080	8 920	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	171 781,00
F-750 - chassi ultralongo d/ísel	5,38	4 145	8 855	13 000	20 000	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 14	1 000 x 20" x 14	174 184,00
MERCEDES BENZ										
L-1313/42	4,20	3 890	9 110	13 000	18 500	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		184 670,00
L-1313/48	4,83	3 960	9 040	13 000	18 500	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		188 295,00
LK-1313/36	3,60	2 999	8 610	12 500	-	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		185 402,00
L-1513/48	4,83	4 325	10 675	15 000	18 500	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		209 978,00
L-1513/51	5,17	4 355	10 645	15 000	-	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		212 008,00
LK-1513/42	4,20	4 295	10 705	15 000	-	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		241 280,00
L-2013/42	4,20 + 1,30	5 355	15 645	21 000	-	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		246 953,00
L-2013/48	4,83 + 1,30	5 395	15 605	21 000	-	145 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		249 417,00
L-2213/42	4,20 + 1,30	5 420	16 580	22 000	-	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		278 411,00
LK-2213/36	3,60 + 1,30	5 735	16 625	22 000	-	145 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		280 250,00
LB-2213/36	3,60 + 1,30	5 775	16 625	22 000	-	145 SAE/2 800	-	1 000 x 20" x 14		278 356,00

CAMINHÕES MÉDIOS

CHEVROLET										
C-6403 - chassi 4x0 com cabina	3,98	2 800	7 900	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	91 707,00
C-6503 - chassi médio com cabina	4,43	2 835	7 865	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	91 848,00
C-6803 - chassi longo com cabina	5,00	3 020	7 680	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	94 213,00
D-6403 - chassi curto com cabina	3,98	3 120	7 580	10 700	18 500	151 SAE/3 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	120 911,00
D-6503 - chassi médio com cabina	4,43	3 155	7 545	10 700	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	121 090,00
D-6803 - chassi longo com cabina	5,00	3 345	7 355	10 700	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	123 543,00
D-6403P - com motor Detroit Diesel	3,98	3 200	7 500	10 700	18 500	143 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	152 604,00
D-6503P - com motor Detroit Diesel	4,43	3 250	7 450	10 700	18 500	143 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	152 783,00
D-6803P - com motor Detroit Diesel	5,00	3 380	7 320	10 700	18 500	143 SAE/2 800	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	155 236,00
DODGE										
D-700 - chassi curto a gasolina	3,98	2 956	7 894	10 850	18 500	196 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	88 949,00
D-700 - chassi médio a gasolina	4,45	2 980	7 870	10 850	18 500	196 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	88 974,00
D-700 - chassi longo a gasolina	5,00	3 175	7 175	10 850	18 500	196 SAE/4 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	91 370,00
D-700 - chassi curto d/ísel (Perkins)	3,98	3 121	7 725	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	127 320,00
D-700 - chassi médio d/ísel (Perkins)	4,45	3 161	7 689	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	127 326,00
D-700 - chassi longo d/ísel (Perkins)	5,00	3 356	7 494	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	129 872,00
FORD										
F-600 - chassi curto a gasolina	3,96	3 165	7 835	11 000	18 500	169 SAE/4 400	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	93 305,00
F-600 - chassi médio a gasolina	4,42	3 220	7 780	11 000	18 500	169 SAE/4 400	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	93 513,00
F-600 - chassi longo a gasolina	4,93	3 335	7 665	11 000	18 500	169 SAE/4 400	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	95 961,00
F-600 - chassi ultralongo a gasolina	5,39	3 750	7 430	11 000	18 500	169 SAE/4 400	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	98 408,00
F-600 - chassi curto a d/ísel (Perkins)	3,96	3 400	7 600	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	120 767,00
F-600 - chassi médio a d/ísel (Perkins)	4,42	3 445	7 543	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	120 973,00
F-600 - chassi longo a d/ísel (Perkins)	4,93	3 570	7 430	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	123 356,00
F-600 - chassi ultralongo a d/ísel (Perkins)	5,39	3 810	7 190	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	125 740,00

	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (Kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS ADAPTAÇÃO (Cr\$)
MERCEDES BENZ										
L-1113/42 - estandar	4,20	3 685	7 315	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		153 103,00
L-1113/42 - cabina alta	4,20	3 685	7 315	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		163 436,00
L-1113/48 - estandar	4,83	3 755	7 245	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		156 115,00
L-1113/48 - cabina alta	4,83	3 755	7 245	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		164 449,00
LK-1113/36	3,60	3 635	7 365	11 000	18 500	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		153 713,00

CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS

CHEVROLET										
C-1404 - chassi com cabina e carroçaria de aço	2,92	1 720	550	2 270	-	151 SAE/3 800	-	650 x 16" x 6		67 176,00
C-1414 - camioneta com cabina dupla	2,92	1 770	550	2 270	-	151 SAE/3 800	-	700 x 15" x 6		89 349,00
C-1416 - perua veraneio	2,92	1 935	-	-	-	151 SAE/3 800	-	710 x 15" x 6		82 755,00
C-1504 - chassi com cabina e carroçaria de aço Chevy-4	3,23	1 910	700	2 610	-	151 SAE/3 800	-	650 x 16" x 8		76 349,00
	2,92	1 455	545	2 020	-	90/SAE/4 500	-	710 x 15" x 6		65 404,00
DODGE										
D-100 - camioneta com caçamba de aço	2,90	1 650	709	2 359	-	198 SAE/4 400	-	825 x 15" x 8		72 916,00
D-400 - chassi com cabina	3,38	1 850	3 583	5 443	-	203 SAE/4 400	-	750 x 16" x 8		75 260,00
P-400 - chassi diesel com cabina	3,38	1 680	3 753	5 433	-	82 SAE/2 800	-	750 x 16" x 8		105 291,00
FORD										
F-100 - camioneta com caçamba de aço	2,91	1 468	550	2 018	-	168 SAE/4 400	-	650 x 16" x 6		67 388,14
F-100 - pickup estandar	2,91	1 468	550	2 018	-	168 SAE/4 400	-	650 x 16" x 6		69 358,63
F-100 - pickup luxo	2,91	1 468	550	2 018	-	168 SAE/4 400	-	650 x 16" x 6		-
F-100 - com motor de 4 cilindros	2,91	1 610	990	2 700	-	99 SAE/5 400	-	825 x 15" x 6		67 312,51
F-350 - chassi com cabina estandar	3,43	1 918	3 583	5 348	-	163 SAE/4 400	-	750 x 16" x 8		73 513,32
F-350 - luxo	3,43	1 918	3 430	5 348	-	163 SAE/4 400	-	750 x 16" x 8		-
Jeep CJ-5/4 - 4 portas	2,65	1 551	800	2 301	-	91 SAE/4 400	-	600 x 16" x 4		40 233,76
F-75 - 4 x 2 estandar	3,00	1 477	791	2 268	-	91 SAE/4 400	-	650 x 16" x 6		47 006,66
F-75 - 4 x 4 estandar	3,00	1 561	798	2 359	-	91 SAE/4 400	-	650 x 16" x 6		48 275,61
F-400 - estandar	4,03	2 277	3 723	6 000	-	163 SAE/4 400	-	750 x 16" x 10		76 994,24
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		111 528,51
F-4 000 - luxo	4,03	2 444	3 556	6 000	-	98 SAE/3 000	-	750 x 16" x 10		-
Rural - 4 x 2	2,56	1 423	613	2 036	-	91 SAE/4 400	-	650 x 16" x 6		48 676,35
Rural - 4 x 4	2,56	1 517	524	2 041	-	91 SAE/4 400	-	650 x 16" x 6		-
GURGEL										
X-10 - capota de lona	2,04	780	250	1 030	-	60 SAE/4 600	-	735 x 15" x 4		47 693,00
X-12 - capota de lona	2,04	780	250	1 030	-	60 SAE/4 600	-	735 x 15" x 4		48 611,00
X-12 - fibra de vidro	2,04	780	250	1 030	-	60 SAE/4 600	-	735 x 15" x 4		52 818,00
MERCEDES BENZ										
L-608 D/29 - chassi curto com cabina	2,95	2 310	3 690	6 000	-	95 SAE/2 800	-	700 x 16" x 10		-
L-608 D/35 - chassi longo com cabina	3,50	2 425	3 575	6 000	-	95 SAE/2 800	-	700 x 16" x 10		122 333,00
TOYOTA										
OJ 50L - capota de lona	2,28	1 500	450	1 950	-	94 SAE/2 800	-	650 x 16" x 4		82 669,43
OJ 50LV - capota de aço	2,28	1 650	450	2 100	-	94 SAE/2 800	-	650 x 16" x 4		88 757,54
OJ 50LV-B - perua com capota de aço	2,75	1 750	525	2 275	-	94 SAE/2 800	-	650 x 16" x 4		103 125,66
OJ 55LP-B - camioneta com carroçaria de aço	2,75	1 700	1 000	2 700	-	94 SAE/2 800	-	650 x 16" x 4		98 811,42
OJ 55LP-B3 - camioneta com carroçaria	2,75	1 700	1 000	2 700	-	94 SAE/2 800	-	650 x 16" x 4		96 242,97
VOLKSWAGEN										
Pickup com caçamba	2,40	1 225	930	2 155	-	58 SAE/4 400	-	735 x 14" x 4		-
Furgão de aço	2,40	1 085	1 070	2 155	-	58 SAE/4 400	-	735 x 14" x 4		-
Kombi estandar	2,40	1 195	960	2 155	-	58 SAE/4 400	-	735 x 14" x 4		48 275,00
Kombi luxo 4 portas	2,40	1 240	915	1 970	-	58 SAE/4 400	-	735 x 14" x 4		54 095,00
Kombi luxo 6 portas	2,40	1 290	865	1 970	-	58 SAE/4 400	-	735 x 14" x 4		56 776,00

ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS

CHEVROLET										
C-6512P - chassi para ônibus	4,43	-	-	10 700	-	151 SAE/3 800	-	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	89 608,00
C-6812P - chassi para ônibus	5,00	-	-	10 700	-	151 SAE/3 800	-	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	92 151,00
D-6512P - chassi para ônibus	4,43	-	-	10 700	-	140 SAE/3 000	-	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	117 959,00
D-6812P - chassi para ônibus	5,00	-	-	10 700	-	140 SAE/3 000	-	850 x 20" x 10	900 x 20" x 10	120 010,00
CUMMINS										
RC-AR-210 - rodoviário com suspensão a ar	5,73	5 300	-	13 500	-	205 SAE/3 000	-	1 000 x 20" x 12		333 252,00
RC-210 - rodoviário com suspensão por molas	5,73	5 300	-	13 500	-	205 SAE/3 000	-	1 000 x 20" x 12		290 027,00
UCL-210 - rodoviário com suspensão por molas	5,73	4 850	-	13 500	-	205 SAE/3 000	-	1 000 x 20" x 12		271 933,00
UCL-210 - urbano	5,73	4 850	-	13 500	-	205 SAE/3 000	-	900 x 20" x 12		254 119,00
UC-210 urbano	5,00	4 800	-	13 500	-	205 SAE/3 000	-	900 x 20" x 12		283 765,00
UCE-210 - urbano	5,73	4 850	-	13 500	-	205 SAE/3 000	-	1 000 x 20" x 12		272 412,00
RCL-210 - chassi rodoviário	5,70/6,30	-	-	-	-	-	-	1 000 x 20" x 12		290 027,00
MERCEDES BENZ										
1. Com parede frontal, inclusive para-brisa										
LO-608 D/29	2,95	2 090	3 910	6 000	-	95 SAE/2 800	-	750 x 16" x 10		-
LO-608 D/35	3,50	2 205	3 795	6 000	-	95 SAE/2 800	-	750 x 16" x 10		-
LO-608 D/41	4,10	2 302	3 698	6 000	-	95 SAE/2 800	-	750 x 16" x 10		114 779,00
2. Com parede frontal, sem para-brisa										
LO-608 D/29	2,95	2 062	3 938	6 000	-	95 SAE/2 800	-	750 x 16" x 10		-
LO-608 D/35	3,50	2 177	3 823	6 000	-	95 SAE/2 800	-	750 x 16" x 10		-
LO-608 D/41	4,10	2 302	3 698	6 000	-	95 SAE/2 800	-	750 x 16" x 10		113 508,00
3. Chassis para ônibus										
LPO-1113/45 direção hidráulica motor rebaixado	4,57	3 615	8 805	11 700	-	145 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		242 860,00
LP-1113/51, direção mecânica	5,17	3 545	8 155	11 700	-	145 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		-
OF-1113/51, direção hidráulica motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000	-	145 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		-
OH-1313/51, direção hidráulica motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	-	145 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		-
OH-1313/51A, turbinado	5,17	3 935	9 265	13 200	-	175 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		-
4. Ônibus monoblocos										
O-362ST - urbano 38 passageiros (HLST)	5,55	-	-	11 500	-	145 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		382 023,00
O-362 Ue interurbano, 36 passageiros (HLS)	5,55	-	-	11 500	-	145 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		416 148,00
O-355 rodoviário, 40 passageiros	5,95	-	-	13 400	-	233 SAE/2 200	-	1 000 x 20" x 12		541 046,00
O-362A turbinado	5,55	-	-	11 500	-	175 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		-
5. Plataformas										
O-362 ST urbano (HLST)	5,50	-	-	11 500	-	145 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		-
O-362 Ue interurbano (HLS)	5,55	-	-	11 500	-	145 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		-
O-355 rodoviário	5,95	-	-	13 400	-	233 SAE/2 200	-	1 000 x 20" x 12		-
O-362A turbinado	5,55	-	-	11 500	-	175 SAE/2 800	-	900 x 20" x 12		-
O-355A turbinado	5,95	-	-	13 400	-	253 SAE/2 200	-	1 000 x 20" x 12		-
SAAB-SCANIA										
B-11163 - suspensão por molas	6,25	5 210	-	-	-	202 DIN/2 200	-	1 100 x 22" x 14		356 102,00
BR-116 - suspensão a ar	4,80/6,50	5 230	-	-	-	202 DIN/2 200	-	1 100 x 22" x 14		415 107,00

Com motor turbo-alimentado, a potência atinge 296 HP

PRODUÇÃO

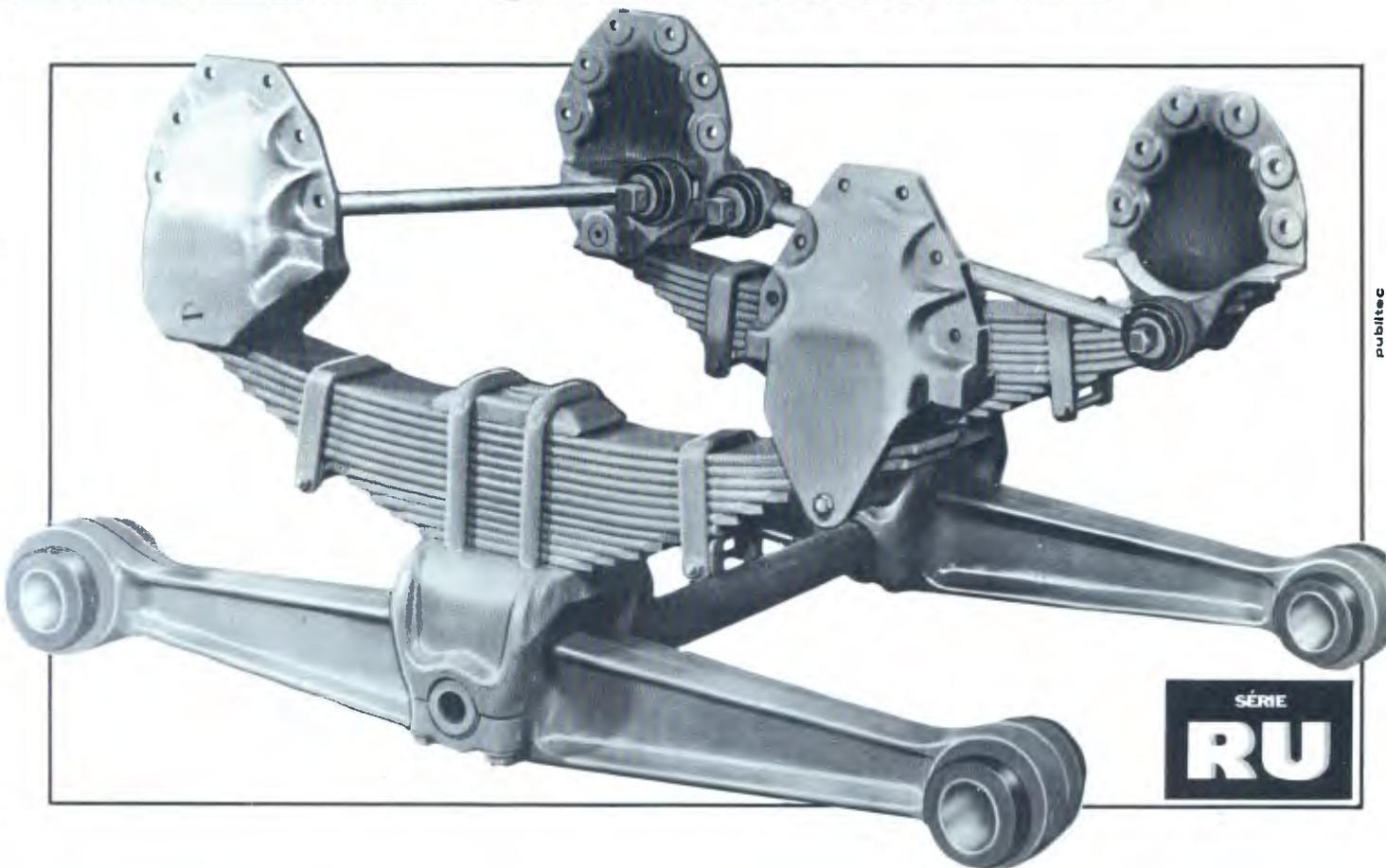
(Mês de agosto/76)

PRODUÇÃO					MODELOS	VENDAS	
Ago-76	Jan/Ago	Ago-75	Jan/Ago	1957 a 1976		Ago-76	Jan/Ago
1 055	7 259	689	5 809	70 823	Pesados	990	6 895
431	3 023	272	2 770	41 420	F. N. M.	377	2 788
228	1 488	106	953	9 458	1 519	224	1 505
396	2 748	311	2 086	19 945	S. Scania	389	2 602
1 291	10 385	1 172	8 399	49 066	Semi-pesados	1 439	10 496
27	296	29	351	2 642	D-70	28	294
3	171	6	25	1 823	D-900	2	3
102	647	37	155	1 468	F-750	77	616
750	6 252	733	5 359	31 770	L-1513	920	6 420
189	1 624	210	1 432	8 536	L-2013	189	1 595
220	1 395	157	1 077	2 827	P-950	223	1 568
3 280	20 585	2 436	19 564	266 328	Médios-Dísel	3 191	20 325
194	964	209	1 552	8 758	P-700	194	986
549	4 176	463	4 155	33 576	F-600	453	4 043
1 030	3 385	410	2 045	21 789	D-600	948	3 269
1 507	12 060	1 354	11 812	202 205	L-1113	1 596	12 027
667	3 695	931	9 804	321 760	Médios Gasolina	643	4 534
4	38	43	270	6 724	D-700	7	110
201	1 521	320	2 390	118 360	F-600	209	1 491
462	2 136	568	7 144	196 676	C-60	427	2 933
1 076	7 415	810	4 874	27 708	Leves-Dísel	1 056	7 193
370	2 450	269	825	4 449	F-4000	306	2 306
605	4 543	541	4 049	22 837	L-608	649	4 464
101	422	—	—	422	P-400	101	423
242	1 805	241	2 854	60 808	Leves-Gasolina	225	1 771
78	290	—	474	4 664	D-400	78	287
62	710	178	1 831	54 698	F-350	61	699
102	805	63	549	1 446	F-400	86	785
936	7 143	766	5 643	70 344	Ônibus	985	7 016
375	2 769	302	2 787	26 697	MBB Monoblocos	408	3 818
513	3 845	402	2 439	36 988	MBB Chassis	538	2 738
40	316	26	202	3 830	Scania	36	274
8	211	36	215	1 054	Cummins	3	186
—	2	—	—	1 775	F. N. M.	—	—
27 567	208 636	23 576	185 690	1 884 902	Camionetas	26 545	207 776
2 609	16 000	2 163	16 834	247 053	C-10	2 658	16 566
—	—	5	89	2 641	D-100	—	1
1 832	13 004	1 636	13 193	150 227	F-75	1 193	15 312
382	2 030	451	4 076	78 555	F-100	319	1 947
115	760	65	422	7 240	TB-Pickup	116	756
15	74	3	41	1 339	TB Perua	16	74
4 844	36 458	4 163	31 968	435 790	VW Kombi	4 828	35 210
635	5 414	835	4 390	32 797	VW Pickup	620	5 434
1 135	12 686	1 803	15 239	303 701	VW Variant	980	12 165
496	2 427	517	3 906	181 341	Rural	289	2 219
1 898	13 433	1 390	12 199	81 389	Belina	1 767	13 278
11 607	90 341	9 269	70 588	324 245	Brasília	11 775	88 800
1 999	16 009	1 276	12 745	38 584	Caravan	1 984	16 014
721	4 995	491	4 796	218 745	Utilitários	611	4 862
14	99	16	103	5 664	Toyota	13	98
120	836	30	112	3 259	Xavante	120	816
587	4 060	445	4 581	209 822	Ford CJ	478	3 948
41 637	336 780	40 154	345 488	3 936 910	Automóveis	38 453	334 525
78 472	608 698	71 266	592 921	6 907 394	Total	74 138	605 393

					Carroçarias de Ônibus		
767	5 833	635	5 149	44 153*		—	—
200	1 560	176	1 517	11 622	Caio-Sul	—	—
65	426	47	372	3 072	Caio-Norte	—	—
96	750	68	585	6 506	Ciferal	—	—
99	743	62	605	5 288	Elizário/Marcopolo	—	—
48	299	38	197	2 033	Nimbus	—	—
108	830	82	714	6 933	Marcopolo	—	—
83	734	106	732	5 786	Caio-RJ/Metropolitana	—	—
41	278	29	236	1 739	Nielsen	—	—
27	213	27	191	1 174	Incasel	—	—

* De 1969 a 1976

A HENDRICKSON NÃO É LÍDER POR ACASO.



publinter

Fabricando as melhores suspensões e 3.^o eixo nos Estados Unidos, a Hendrickson vem, há vários anos, liderando tranquilamente este setor no mercado norte-americano. A partir de agora, ela começa a fabricar estes produtos no Brasil.

Com um know-how invejável, testado e aprovado pelas fábricas de caminhões e por cada um dos usuários. Isso credencia a Hendrickson a alcançar, em pouco tempo, a liderança desse setor também aqui no Brasil. Alguém já disse que ninguém é líder por acaso. A Hendrickson é uma prova disso. Siga o líder.



H HENDRICKSON DO BRASIL
INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

Rua Prof. Campos de Oliveira, 300 - Fones: 246-0037 - 246-4657
Jurubatuba - Santo Amaro - São Paulo

EDITORIA TM LTDA

CGC nº 47878319/0001-88. Inscrição Estadual n. 109661640. Rua São Martinho, 38, fone: 67-5390 - Campos Elíseos-SP - CEP: 01202

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

transporte moderno

Diretor editorial: Eng. Neuto Gonçalves dos Reis

Diretor responsável: Vitú do Carmo

Editor fotográfico: Ryniti Igarashi

Redator: Ademar Shiraiishi

Coordenadora: Vera Lúcia Braga

Colaboradores: Adélia Montebeller, Aloísio Alberto, Antônio Félix do Monte, Keiju Kobayashi, Maria da Conceição Leme, Rejane Baeta, Ricardo Chaves, Carlos Frederico de Carvalho.

Diagramadora e produtora: Edith Maria Suraci

Serviços fotográficos:

Laboratório Abril - avenida Otaviano Alves de Lima, 800 - São Paulo, SP

Composição e fotolitos:

Editex - avenida Washington Luiz, 3 092, Aeroporto - São Paulo, SP

Grafcolor - Clímaco Barbosa, 72 - 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:

Luiz Cláudio A. Massis - Rio de Janeiro; Jorge Mellino - Rua das Marrecas, 40 - sala 402 fone: 222-0513.

Representantes internacionais:

África do Sul: Holt Bosman & Gennrich Travel (PTY) Ltda - Howard House - 23 Loveday Street, P.O. Box 1062 - Johannesburg; Alemanha Ocidental: Publicitas GmbH - 2 Hamburg 60 - Babelalle 149; Áustria: Internationale Verlagsvertretungen - A-1037, Wien - With gasse 6;

Bélgica: Publicitas Media - Vleminckveld 44 - 2000, Antwerpen; Bruxelas: L. Bilyk - 11, rue Le Corregge - B-1040; Canadá: International Advertising Consultants Ltd - 915 Carlton Tower - 2 Carlton Street - Toronto 2 - Ontario M5B 173; Coréia: Media Representativo Koera Inc - C.P.O. Box 4100 - Seoul; Espanha: Interdis S.A. Calle Doctor Fleming 3 - 1 piso - Madrid 16;

Finlândia: Admark OY - Klauvinkatu 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 8 EB; Itália: Publicitas S.p.A. - via E. Filiberto 4 - Milano 20 149; Japão: Tokyo Representative Corporation - Sekiya Building 2-F - 3 - 16 - 7 Higashinakano, Nakano-Ku, Tokyo 164; Polônia: Agpol (Advertising Department) - Warszawa ul. Sienkiewicza 12 - P.O. Box 136; Portugal: Garpel Ltda - rua Custódio Vieira 3 - 2 DT - Lisboa 2; Suíça: Mosse Annoncen AG - Limmatquai 94 - 8023 Zurich; USA: The N. De Filippes Company - 420, Lexington Avenue - New York, N.Y.

ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cr\$ 180,00. Pedidos com cheque comprado ou vale postal em favor de Editora TM Ltda. Números atrasados: Cr\$ 20,00. Temos em estoque apenas as seis últimas edições.



TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas e equipamentos de transporte, é enviada mensalmente a 20 000 homens-chaves das transportadoras, usuárias, 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 n. 114.P209/73. Pedido de alteração protocolado no SR/SP do DPF em 13 de agosto de 1976, sob n. 29 738.

transporte moderno

A EMPRESA QUE GANHOU MAIS, MESMO FATURANDO MENOS

Foi um desempenho sensacional. A rentabilidade alcançou 70,6% sobre o patrimônio líquido, quando a média para todo o setor não ultrapassou 27%. Esta verdadeira façanha da Dom Vital traz para a capa dos MAIORES DO TRANSPORTE dois de seus irmãos-diretores e ainda a empresa à honrosa posição de mais rentável entre as dez maiores do setor, em 1975. Mais do que glórias e honrarias, contudo, o que fica é uma preciosa lição prática de estratégia empresarial. Na verdade, por trás do sucesso da Dom Vital está uma deliberada política de resistência à tentação dos descontos fáceis - prática muito comum em tempos de cargas difíceis. "Cumprimos a tabela, mesmo perdendo clientes", garante um dos entrevistados, exibindo as estatísticas. "O faturamento real da empresa caiu 4%". Mas, além de manter os fretes, a empresa soube se adaptar com rapidez às novas condições, não hesitando em trocar o congestionado mercado da carga geral pelo lucrativo transporte de encomendas e cargas rápidas.

Página 14.

OS MAIORES

As maiores empresas do transporte brasileiro

18 a 39

As maiores empresas (em vendas) de cada um dos seguintes setores: rodoviário de carga, rodoviário de passageiros, urbano de passageiros, construção pesada, transporte aéreo, navegação, ferrovias, indústria automobilística, autopeças, carroçarias, pneus, máquinas rodoviárias, estaleiros, material ferroviário, indústria aeronáutica, transporte interno e revendedores de petróleo.

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

A demanda estimula, mas a tarifa desanima

40

RODOVIÁRIO DE CARGAS

Depois da bonança de 1974, a tempestade de 1975

50

URBANO DE PASSAGEIROS

Às voltas com os problemas de sempre

60

FERROVIAS

Passageiros "comem" todo o lucro

66

Apresentação 3 Últimas Notícias 4 Indicadores 7 Produção 10 Cartas 74

As opiniões dos artigos assinados não são necessariamente as adotadas por Transporte Moderno, podendo até ser contrárias a estas.

Nesta edição (especial), o caderno Concreto & Asfalto circula incorporado à revista, para não quebrar a seqüência de apresentação das tabelas.

Na próxima edição C & A voltará a circular normalmente, entre os leitores dos setores de terraplenagem, governo e construção pesada.

ANO XIV - Nº 153 - OUTUBRO 1976

Cuidar de freios é cuidar de vidas.



Toda a frota que se preza tem como lema a segurança do motorista. Como resultado, a certeza da partida e da chegada. O sucesso do frotista vitorioso está em investir no essencial e não apenas nas aparências. Os freios, por exemplo, não enfeitam, mas no seu bom estado está a garantia de uma boa viagem. Por isso a FRAS-LE e os fabricantes de veículos recomendam: a cada 5.000 km revise os freios. E na hora da troca escolha quem se preocupa com a sua vida. Fras-le.



FRAS-LE É SEGURANÇA.

FRAS-LE

LONAS PARA FREIOS
REVESTIMENTOS DE EMBREAGEM
PASTILHAS PARA FREIOS A DISCO

COMO LUCRAR MAIS, MESMO FATURANDO MENOS

Não concorrer em preço, mas apenas em qualidade. Cumprir a tabela à risca, mesmo perdendo clientes. Trocar a competitiva carga geral pelo lucrativo mercado das encomendas e cargas rápidas. Estes são alguns dos ingredientes da receita da Dom Vital para aumentar a rentabilidade num ano reconhecidamente difícil para o setor.

O faturamento real caiu 4%, em 1975, não passando dos Cr\$ 147 milhões. Mesmo assim, a Dom Vital conseguiu aumentar seus lucros de Cr\$ 12,4 em 1974 para Cr\$ 18,8 milhões no ano passado, alcançando rentabilidade de 70,6% em relação ao patrimônio líquido de Cr\$ 26,6 milhões. Foi a melhor lucratividade entre as dez empresas do setor que mais faturaram.

Para o diretor-administrativo e financeiro da empresa, Paulo Gilberto Carneiro Ribeiro, a boa performance da Dom Vital reflete apenas a constante busca do aperfeiçoamento operacional e o acerto da política comercial. "Mesmo com o risco de queda no faturamento, não buscamos competir em preços, mas somente em termos de qualidade de serviços." E o diretor-comercial, Sebastião Ubson Ribeiro, garante que "o segredo da rentabilidade da Dom Vital é justamente o fato de cumprir a tabela, evitando os descontos". A filial de São Paulo, por exemplo, não concede desconto algum em relação à tarifa fixada pelo Conselho Interministerial de Preços. Nas demais cidades, esse desconto nunca é superior a 5% da tabela.

Mas, para cobrar preços maiores que os vigentes no mercado, a Dom Vital teve que reformular totalmente seus objetivos, deixando de ser apenas mais uma empresa de transportes de carga geral



Os irmãos Paulo e Sebastião: a família que administra unida consegue melhores resultados.

para se especializar na movimentação de encomendas e cargas rápidas.

Obviamente, ao deixar de competir em preços, perdeu muitos clientes. Porém, Sebastião Ribeiro destaca que isso também faz parte da política da empre-

sa, pois é impossível conquistar todas as faixas do mercado e, ao mesmo tempo, manter um serviço de bom nível. "Deste modo, partimos para a conquista de uma faixa nobre do mercado, selecionando os clientes e dedicando-lhes a máxima atenção".

Seu irmão, Paulo Ribeiro, acrescenta que "graças à especialização em transporte rápidos a empresa teve a compensação das tarifas, que se refletiu no resultado do exercício passado". O relatório da empresa, referente às operações do mês de julho último, mostra que, em tonelagem transportada, o movimento subiu apenas 13,25% em relação a junho de 1975 — passou de 9.098.559 t para 10.304.351 t — ao passo que o faturamento cresceu 58,66%. Esses resultados confirmam as declarações de Sebastião Ribeiro de que "a empresa não busca simplesmente aumentar a tonelagem, mas sim operar com rentabilidade razoável".

Com o processo de seleção dos clientes, a empresa passou a cadastrar aqueles que lhe interessavam. Hoje, a Dom Vital possui cerca de 6.000 clientes cadastrados, dos quais 1.200 utilizam o transporte itinerante com frete CIF.

ESPECIALIZAÇÃO, A

SAÍDA

Além dos clientes, as cargas também foram selecionadas. A empresa se especializou no transporte de produtos farmacêuticos e veterinários; perfumarias e cosméticos; livros, jornais e revistas; discos; ótica; material fotográfico; confecções, cigarros e pilhas. São mercadorias que exigem rapidez no transporte. "Por isso, as fábricas utilizam o transporte rápido e seguro, mesmo se sujeitando à tarifa itinerante, que chega a ser 60% mais cara que a do transporte de carga geral", afirma Sebastião Ribeiro.

A opção pelo transporte rápido, contudo, não foi apenas uma fórmula para enfrentar a concorrência no setor, mas também para atender as necessidades dos clientes, principalmente os laboratórios farmacêuticos. "Fomos a primeira empresa a implantar os serviços ultra-rápidos interestaduais, com veículos fechados e dois motoristas", vangloria-se Paulo Gilberto.

Sebastião Ribeiro destaca que essa iniciativa pioneira teve um alto custo, devido aos elevados investimentos necessários para se criar infra-estrutura adequada ao novo tipo de serviço. Contudo, ela foi decisiva para firmar a imagem da Dom Vital dentro do transporte rodoviário do país. "Enquanto nós investíamos, outros empresários ficavam na expectativa dos resultados práticos que iríamos obter. Os resultados estão aí: no transporte itinerante, estamos cinco anos na frente do nosso mais próximo concorrente".

De fato, hoje, a Dom Vital possui frota própria de 379 veículos (183 Mercedes-Benz, 53 Chevrolet, 50 Ford, 88 Kombi e cinco Dodge), com idade média inferior a três anos e suficiente para movimentar 50% das cargas da empresa. O restante é movimentado pelos carreteiros, contratados para trabalhar com exclusividade (ida e volta) para a Dom Vital. "Desta forma, podemos garantir oferta de transporte constante aos nossos clientes mesmo em anos difíceis, como 1974. E oferecer uma estrutura capaz de cumprir horários pré-estabelecidos e garantir segurança à carga. O cliente paga mais caro, mas está ciente de que o serviço será executado de acordo com o combinado", comenta Sebastião Ribeiro. De fato, a Dom Vital garante a entrega da carga procedente de São Paulo, dentro de 48 horas, em Salvador; em 72 horas, em Recife, Aracaju e Maceió; em 80 horas, em Fortaleza e Terezina; e, em 96 horas, nas cidades de Fortaleza e Terezina. Com prazos assim, Sebastião Ribeiro chega a ironizar: "Quem é mais rápido: caminhão ou avião?"

O slogan tem sido a arma comercial da empresa no Norte/Nordeste. O diretor-comercial da Dom Vital justifica a escolha explicando que no porta-a-porta seu caminhão é mais rápido do que o avião, por não depender de redespachos.

Em relação aos concorrentes rodoviários, Sebastião Ribeiro afirma que a Dom Vital também leva vantagem. "Estamos chegando a cidades do interior do Piauí, Maranhão e Ceará, no prazo de oito a dez dias. As outras empresas levam de vinte a trinta dias".

Para realizar semelhante façanha, em todas as suas 24 filiais (São Paulo, Rio de Janeiro, Recife, Salvador, Fortaleza, Belém, Belo Horizonte, Itabuna, Vitória da Conquista, Feira de Santana, Aracaju, Petrolina, Maceió, Caruaru, Timbauba, João Pessoa, Campina Grande, Natal Terezina, São Luiz, Imperatriz, Manaus, Brasília e Goiânia. O diretor-comercial da empresa reconhece que algumas são deficitárias, mas defende sua manutenção para assegurar a indispensável rapidez na distribuição. "São os casos de Juazeiro do Norte e Petrolina, que apesar do baixo fluxo de carga e falta de retorno, desempenham importante papel regional".

FILHOS NO COMANDO

Outro segredo do negócio é a presença de homens de confiança em cada filial. Nesse aspecto, a Dom Vital é privilegiada, por se tratar de uma empresa

familiar, com cinco irmãos Ribeiro à testa da administração. Na verdade, tal tipo de gestão resultou de uma política deliberada do fundador da empresa, o patriarca da família, Sebastião Peregrino Ribeiro. Tudo começou em 1938, com a Transnordestina. Somente em 1952, surgiria de denominação Rodovia Dom Vital. O ano marcou também a abertura de filias em todo o Nordeste e em São Paulo. A partir de então, Sebastião Peregrino Ribeiro passou a engajar seus filhos na empresa à medida que atingiam a maioridade.

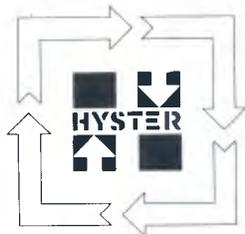
Hoje, o fundador conserva o cargo de diretor-presidente da empresa, mas vive longe das atribuições do transporte rodoviário de carga. Prefere ser fazendeiro no interior de Pernambuco.

Quem comanda a Dom Vital são cinco de seus filhos. Paulo Ribeiro é o diretor-administrativo e financeiro na matriz no Rio de Janeiro. O diretor-comercial Sebastião Ubson Ribeiro cuida da filial de São Paulo, enquanto, no Recife, João de Deus Ribeiro, diretor de planejamento, é o responsável pela região nordeste, juntamente com o diretor-supervisor José Reginaldo Ribeiro. Em Fortaleza, fica o diretor da Regional Norte, Lourival Lucas Ribeiro. No assessoramento à diretoria atuam outros dois irmãos restantes, Ronaldo Ribeiro e Paulo Gilberto Ribeiro, e o cunhado, Antero Montenegro.

Além da coesão nas decisões e uma invejável frota, capaz de garantir os lucros da empresa e o atendimento aos clientes, mesmo em anos de carga excepcionais como 1974, a Dom Vital não se esquece também dos terminais. Em 1975, aplicou Cr\$ 25 milhões na construção do terminal do Rio de Janeiro, em terreno de 22.000 metros quadrados, localizado no km 1,5 da via Dutra. A obra foi executada em apenas sete meses, quase que exclusivamente com capital próprio. O diretor-administrativo da Dom Vital explica que essa foi a melhor opção para "evitar os altos custos financeiros, que atingiriam mais de Cr\$ 6 milhões, somente no período de construção". A empresa investiu ainda nas filiais de Salvador, Fortaleza, João Pessoa e Manaus, que passaram a funcionar em imóveis próprios.

Apesar do seu volume, Paulo Ribeiro destaca que os investimentos têm obedecido a rigoroso planejamento, buscando evitar o agravamento da liquidez da empresa (1,93 em 1975). No final do exercício passado, o exigível a curto prazo da Dom Vital registrava, nos itens fornecedores e contas a pagar, o total de Cr\$ 6.415.935,34. Porém, o diretor Paulo

**HYSTER
COLOCA
SUA CARGA
NO DEVIDO
LUGAR.**



**COM MAIOR
EXPERIÊNCIA**

Hyster conta com uma experiência mundial em movimentação de materiais.

Isso significa, para o comprador das empilhadeiras Hyster, uma insuperável garantia de qualidade, resistência e alta tecnologia, aliadas a uma rede atuante de distribuidores. Uma certeza de menores custos e maiores lucros.



HYSTER DO BRASIL S.A.
Av. Nações Unidas, 22777 - SP
Caixa Postal 4151 - Tel. 61-1102

CAPA

Ribeiro esclarece que "70% desse valor refere-se às instalações e equipamentos do novo terminal carioca".

Dentro de tal plano, inclui-se a segunda etapa de investimentos, que prevê a construção de um novo terminal em São Paulo, ampliação das atividades para todo o país, adoção de tecnologia mais avançada para as operações administrativas e de transporte e aumento da frota própria.

O novo terminal ocupará área de 65.000 metros quadrados. Sebastião Ribeiro informa que o terreno já está praticamente comprado e localiza-se às margens da via Dutra. O início da construção está previsto para os primeiros meses do próximo ano. Ainda em 1976, uma equipe de técnicos da empresa vai visitar terminais de empresas japonesas, européias e norte-americanas, a exemplo do que fizeram os diretores da Atlas, Transdroga e da Secretaria dos Transportes do Estado de São Paulo. Desde já os diretores da Dom Vital mostram-se mais favoráveis ao modelo da Atlas (veja TM n.º .. 152) do que ao mais sofisticado da Transdroga.

RUMO AO SUL

Quanto ao futuro, os planos ainda estão um tanto indefinidos. Sebastião Ribeiro quer construir um dos terminais mais avançados do país, preparando terreno para levar a atuação da empresa para todo o território nacional, principalmente para a região Sul. Porém, Paulo Ribeiro prefere caminhar mais devagar e procura conter os investimentos, apesar de concordar que a decisão de dotar a filial paulista de terminal mais amplo seja irrevogável.

É certo, porém, que já em meados do próximo ano, a Dom Vital estará operando o transporte itinerante no Sul do país. Ao abrir as filiais de Brasília e Goiânia, a empresa deixou de ser apenas uma transportadora para o Norte e o Nordeste. E Sebastião Ribeiro acredita que chegou a hora de a Dom Vital entrar no mercado sulino, garantindo que tudo está sendo cuidadosamente planejado: "Temos um nome a zelar e não vamos entrar por baixo. Quando iniciarmos nossas operações no Sul, será pra valer."

Apesar da sua cautela, Paulo Ribeiro concorda que o setor está vivendo uma fase de relativa calma e oferece segurança para investir. "Só não podemos afirmar que tudo está normal, porque não continuamos com a regulamentação do transporte. Mas, o interesse do capital

estrangeiro em invadir o setor apenas reflete essa fase de normalidade".

Por isso, a Dom Vital pensa não apenas em investir na ampliação da frota, como também na substituição dos veículos a gasolina, que ainda operam nos serviços de coleta e distribuição. Roberto Luiz do Carmo, chefe do departamento econômico da empresa, observa que a única exceção nesse processo de dieselização será no serviço de entrega nas pequenas cidades e nas fazendas do interior nordestino, onde as péssimas estradas ainda obrigam o uso de veículo a gasolina". Mas, como regra geral, a Dom Vital pretende manter a sua frota padronizada de caminhões Mercedes-Benz.

Na parte operacional propriamente dita, a Dom Vital buscará o aprimoramento tecnológico para aumentar a rotatividade de seus veículos e aprimorar a movimentação de carga nos terminais, que atualmente conta apenas com a ajuda de empilhadeiras. "A mercadoria sai diretamente das linhas de produção para o consumidor ou distribuidor e não pode ficar de modo algum mais de 24 horas em qualquer um de nossos terminais, com poucas operações de manuseio, economia de armazenamento e menor risco de avarias", diz Paulo Ribeiro. Por isso, a empresa eliminou os redespachos, "incompatível com o nosso sistema ultra-rápido". E recomeça a usar o computador, após experiência fracassada em 1973. "Naquela época, ainda não possuíamos know-how suficiente para aproveitar todo o potencial do computador na expedição", diz Paulo. "E fomos vítimas do fantasma da ociosidade num equipamento caríssimo. Agora, estamos tornando a implantá-lo, mas de forma gradual e mais cuidadosa. Iniciamos pela parte mais simples, que é o departamento do pessoal. Depois, vamos programar a nossa contabilidade geral. Com a experiência adquirida nesses setores, poderemos passar a contar com os serviços do computador nas diversas etapas do transporte".

E a julgar pelo entusiasmo de Sebastião, o computador será mesmo indispensável. "Esse ano, o faturamento vai crescer no mesmo ritmo dos anos anteriores — as vendas do primeiro semestre foram 35% superiores as do mesmo período de 1975, devendo atingir Cr\$ 200 milhões. Contudo, o que é mais importante, a nossa rentabilidade também continua aumentando em proporção bem maior. Com isso, já podemos solicitar a Transporte Moderno a reserva de espaço para a edição dos maiores do próximo ano, pois o nosso desempenho em 1976 será superior ao do ano passado", conclui otimista.

A Mesquita está transportando carga assim na terra como no céu.



A Mesquita está transportando carga através dos sistemas:

- Lacustre
- Fluvial
- Marítimo
- Ferroviário
- Rodoviário
- Aéreo

No sistema rodoviário em veículo próprios,
nos demais sistemas, em veículos dos amigos.

A Mesquita tem Agentes e
representantes nos quatros cantos da Terra.

MESQUITA S.A. Transportes e Serviços.

SANTOS
Av. Marginal n.º 820 - Alemoa

SÃO BERNARDO DO CAMPO
Av. Nicola Demarshi n.º 250

BELO HORIZONTE
Av. 31 de Março n.º 820

SÃO PAULO
Rua Tambois n.º 246 - Aeroporto

CAMPINAS
Rua Rio das Pedras n.º 350

RIO DE JANEIRO
Rua...

AS MAIORES

EMPRESA	VENDAS (Em Cr\$ 1 000)	CRESCI- MENTO REAL DAS VENDAS (%)	PATRI- MÔNIO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	LUCRO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	ATIVO TOTAL (Em Cr\$ 1 000)
RODOVIÁRIO DE CARGA					
1. Transportes São Geraldo	278 696	4,1	57 182	13 533	125 987
2. Interbrasil Ltda **	250 000 *	—	—	—	—
3. Transportadora Volta Redonda **	220 000 *	—	—	—	—
4. Transportadora Coral	165 686	12,4	56 460	17 515	94 152
5. Tamoyo S/A	153 799	-20,3	23 406	5 352	34 217
6. Cia. Sulina de Transportes	152 096	24,4	41 960	17 389	97 092
7. Expresso Rio Grande São Paulo	148 119	61,2	48 908	12 707	66 400
8. Dom Vital	147 127	9,0	26 637	18 828	50 456
9. Empresa de Transp. Atlas Ltda	135 780	—	52 135	13 492	61 270
10. Transdroga	117 825	-3,8	28 715	5 463	68 841
11. Transportadora Relâmpago Ltda	110 117	-7,2	16 811	5 813	72 784
12. Superpesa	107 378	67,1	66 376	7 897	168 828
13. Transportadora Tapajós	106 577	-17,3	7 960	2 185	13 437
14. Transportadora Aurora	101 911	-6,4	20 046	5 146	38 387
15. Transportadora Rápido Paulista	96 000 *	—	19 400	9 427	52 278
16. Star Transportes S/A	94 455	2,9	31 423	8 395	43 170
17. Expresso Mercúrio	85 757	14,2	27 601	—	43 876
18. Fink	83 192	5,7	19 738	8 904	34 631
19. Transportadora Pampa	80 000	—	29 540	6 180	79 744
20. Transportadora Mayer	77 345	+ 4,6	79 871	2 149	16 354
21. Brazil Transporte de Veículos	70 834	-4,7	30 176	5 408	43 873
22. Transportadora Júlio Simões	70 000 *	—	18 078	4 039	39 728
23. Rodoviária Estrela do Norte Ltda	69 934	-3,8	15 142	3 156	22 296
24. Transpesca	67 492	4,8	38 448	934	81 640
25. Translor	64 373	26,9	8 277	2 304	31 308
26. Empresa de Transporte Cesari	62 305	7,7	51 869	—	66 029
27. Transportadora Cometa	61 857	8,2	7 078	1 794	19 387
28. Borlenghi Transportes	61 097	13,8	9 591	3 151	46 499
29. Transporte Sideral	59 965	-17,0	32 681	10 799	46 699
30. Transauto	57 935	-2,1	48 778	10 038	56 205
31. Mesquita	57 884	-5,5	53 932	22 859	96 942
32. Transportadora Colatinense	57 664	1,6	20 925	4 925	30 770
33. Transportadora Nova Era	56 000	—	16 910	8 598	30 169
34. Transportadora Primorosa	55 461	—	49 636	17 712	81 120
35. Transportes Della Volpe	55 205	-24,6	26 608	2 951	39 760
36. Empresa Transportadora Andrade	55 201	—	11 121	—	24 541
37. Transportadora Pérola Ltda	54 520	—	17 388	5 048	25 468
38. Transportadora Momentum	54 127	—	6 183	884	14 616
39. Rodoviário Caçula	53 065	1,1	19 167	6 003	26 983
40. Henrique Stefani & Cia Ltda	52 277	3,4	20 211	4 088	44 891
41. Expresso Figueiredo Com. Ltda	58 233	8,8	11 972	3 214	33 473
42. Empresa de Transporte MinasGofás	50 820	-5,4	25 849	7 023	28 849
43. Dacunha Transportes	50 268	—	20 992	17 645	43 234
44. Jofeir	50 105	—	17 648	933	12 758
45. Malmann S/A Transp. e Comércio	50 000	—	23 796	946	29 255
46. Metropolitan Transportes	49 023	31,1	4 990	2 889	8 490
47. Expresso Araçatuba	46 635	-1,9	21 731	10 937	32 243
48. As Preferidas	44 864	23,8	11 087	2 049	20 359
49. Icopervil	44 684	-3,6	13 761	6 524	28 691
50. Transportadora Schlatter	43 130	-9,8	18 425	8 459	37 399

DE CADA SETOR

RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)	RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS (%)	LIQUIDEZ CORRENTE	LIQUIDEZ GERAL	ENDIVIDAMENTO SOBRE O ATIVO TOTAL (%)	ENDIVIDAMENTO A LONGO PRAZO SOBRE O ATIVO (%)	DATA DO BALANÇO	SEDE
23,7	4,1	0,00	0,62	54,6	0,000	12/75	RJ
—	—	—	—	—	—	—	RJ
—	—	—	—	—	—	—	SP
31,0	10,6	7,00	1,18	40,0	34,0	12/75	RJ
22,9	3,4	1,71	1,65	29,5	0,5	12/75	PR
41,3	11,7	1,05	0,58	56,8	33,9	06/75	RS
18,4	7,5	5,40	1,45	26,3	19,6	04/76	RS
70,6	12,4	1,93	1,37	47,2	7,3	12/75	RJ
25,9	9,9	9,26	2,29	14,9	11,8	12/75	SP
19,5	4,1	1,54	0,84	58,3	35,6	12/75	SP
34,2	5,3	1,59	0,88	76,7	34,7	12/75	PE
11,9	7,4	2,04	0,79	60,7	37,3	12/75	RJ
27,4	2,0	2,51	1,85	40,8	15,2	12/75	PR
23,7	5,1	1,21	0,87	46,4	23,6	12/75	RS
42,5	9,7	—	0,93	35,5	—	09/76	PR
26,7	8,9	5,32	2,35	27,2	17,4	09/75	RJ
22,6	7,3	1,35	—	37,1	22,4	05/76	RS
45,1	10,1	1,47	1,02	40,8	11,8	01/76	RJ
20,9	7,7	2,29	0,83	62,9	43,6	06/76	RS
26,9	2,8	1,94	1,04	51,2	24,9	01/76	SP
17,6	7,6	1,34	0,96	29,9	8,6	12/75	SP
22,3	5,8	1,15	0,81	54,5	21,5	12/75	SP
20,8	4,5	2,95	1,52	32,0	21,4	12/75	SP
-1,8	-1,4	0,84	0,62	46,7	21,5	12/75	PR
27,8	3,5	2,04	1,08	48,1	33,6	12/75	SP
—	—	1,30	1,30	—	—	12/75	SP
25,3	2,9	1,01	1,01	63,5	—	05/76	PE
32,8	7,5	1,07	0,31	79,37	42,9	12/75	SP
33,0	18,0	1,38	0,91	30,0	10,3	01/76	RJ
20,6	17,3	1,60	1,28	13,2	3,7	12/75	SP
42,4	39,5	0,41	0,21	44,4	26,0	12/75	SP
23,5	8,5	2,08	1,23	32,0	15,5	12/75	MG
59,1	—	3,04	1,29	43,9	26,1	12/75	SP
21,8	31,9	2,35	0,56	25,7	20,7	31/75	RS
11,1	5,3	0,95	0,67	35,3	11,1	12/75	SP
—	—	0,76	0,76	54,7	—	12/75	SP
29,0	9,3	10,25	4,57	9,2	5,5	06/75	RS
14,3	1,6	0,79	0,79	57,7	0,6	12/75	SP
31,1	12,0	1,33	6,48	29,0	23,4	12/75	MG
20,2	2,8	1,08	1,08	27,2	27,2	12/75	RS
26,8	6,3	1,87	1,05	35,3	15,5	12/75	MG
27,2	13,8	3,32	2,56	10,4	2,7	12/75	MG
84,1	35,1	1,06	0,41	51,4	32,5	12/75	SP
5,3	1,8	0,97	0,71	66,5	31,4	12/75	MG
3,1	1,1	7,53	2,01	18,6	14,0	12/75	RS
57,9	5,9	2,54	1,77	41,2	7,4	12/75	SP
50,3	22,5	1,50	1,44	32,6	3,9	03/76	SP
18,5	4,6	2,86	1,46	45,5	22,8	12/75	RJ
47,4	12,8	1,93	1,21	52,0	20,1	10/75	PE
45,9	19,6	3,42	2,72	12,6	4,3	12/75	SP

AS MAIORES

EMPRESA	VENDAS (Em Cr\$ 1 000)	CRESCI- MENTO REAL DAS VENDAS (%)	PATRI- MÔNIO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	LUCRO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	ATIVO TOTAL (Em Cr\$ 1 000)
RODOVIARIO DE CARGA					
51. Tegon Valenti	42 655	5,0	10 583	2 898	22 519
52. Expresso Universo	41 686	- 7,9	12 220	3 633	011
53. Asa Branca	41 172	—	15 239	9039	21 083
54. Empresa Santa Rosa	40 699	21,6	7 583	2 569	19 461
55. Transfreezer	40 000*	—	19 479	903	28 465
56. Empresa Hass de Transportes	31 655	7,5	9 680	4 767	15 160
57. Rodoviário Uberaba Ltda	39 944	6,5	9 914	1 820	15 477
58. Radial Transportes	37 485	20,6	18 543	6 009	21 770
59. Transportes Panazzolo	34 779	3,9	10 490	6 449	36 792
60. Comércio e Indústria Gafor	35 940	- 4,7	39 802	4 555	47 249
61. Cheim Transportes	35 336	64,3	11 782	5 269	23 855
62. Manifesto S/A Indústria e Comércio	35 200	—	8 643	1 908	17 249
63. A Lusitana	35 146	4,4	14 892	3 135	18 141
64. Transcofer	34 126	—	7 085	1 558	21 697
65. Trelsa	33 514	—	7 641	2 770	15 519
66. Transmine	32 523	—	10 775	2 101	15 634
67. Rodoviária Cinco Estrelas	31 758	—	9 609	1 793	10 620
68. Transportes Mexicarga	31 711	17,4	7 209	2 049	16 018
69. Transportes Glória	31 540	—	4 243	-840	7 520
70. Empresa de Transp. Servical	29 010	—	9 828	2 479	13 002
71. Transp. Maq. Gonçalves	28 293	-14,8	15 871	3 094	20 015
72. Transportadora Guairacá	28 217	10,0	7 191	2 913	11 271
73. Transportadora Arariboia	28 125	—	7 678	5 904	11 516
74. Dardo Transportadora	27 936	1,6	10 868	2 079	14 486
75. Materiais e Transp. União	27 825	—	9 817	2 018	39 001
76. Transportes Galvani	27 437	-17,7	3 515	1 953	10 194
77. Transportadora Rodotigre	25 732	—	8 904	2 849	11 816
78. Transfab	25 708	—	4 872	517	11 653
79. Trans-Iguaçu	25 423	-5,9	5 111	2 408	9 231
80. Lazineiro Transportes	25 297	—	8 663	1 270	12 763
81. Lupércio Torres Transp. Ltda.	25 030	—	10 599	1 517	27 410
82. Brinks	25 000	—	6 887	1 532	16 539
83. Colorado S/A Transp. Ind.	24 506	—	3 139	- 20	6 658
84. Transportadora Rolantense	24 295	—	6 971	2 381	8 558
85. Empresa de Transp. São Luiz	24 124	—	8 759	2 935	13 368
86. Empresa União de Transportes	23 703	—	4 418	590	11 665
87. Rodoviário Goiaz Ltda	23 668	16,5	10 535	2 244	11 788
88. Mudanças Centro Sul	23 398	—	7 173	1 235	9 776
89. Rodoviário Líder	22 839	—	10 141	1 231	21 742
90. Irmãos Cattalini	22 058	16,6	10 002	2 127	23 070
91. Transportadora Sinimbu Ltda	21 853	-4,5	7 247	2 364	13 680
92. Emp. Rodoviária Suppo Ltda	21 340	-12,4	2 086	447	5 273
93. Rodex Expresso Rodoviário	21 085	—	1 673	438	11 107
94. Transcasa Transp. Campinas	20 810	—	7 657	3 790	9 031
95. Ottmar B. Schultz	19 923	—	1 753	728	9 923
96. Transportes Uruguay	19 894	—	7 727	-1 859	14 112
97. Remac S/A Transp. Rod.	19 536	—	1 818	106	4 255
98. Transportadora Galiotto	18 364	—	12 550	268	28 878
99. Transportes América	16 064	—	3 077	451	14 951
100. Transportadora Almeida	15 521	—	8 116	2 642	21 937
101. Empresa Cruz	15 500	—	6 962	2 165	8 424
102. Rebesquini S/A Transportadora	15 308	—	12 796	709	20 941

DE CADA SETOR

RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)	RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS (%)	LIQUIDEZ CORRENTE	LIQUIDEZ GERAL	ENDIVIDAMENTO SOBRE O ATIVO TOTAL (%)	ENDIVIDAMENTO A LONGO PRAZO SOBRE O ATIVO (%)	DATA DO BALANÇO	SEDE
27,4	6,8	0,64	0,44	53,0	21,6	12/75	RS
29,7	8,7	9,11	1,18	54,2	21,1	12/75	SP
46,2	17,1	4,38	1,54	27,7	18,0	12/75	MG
33,9	6,3	3,15	0,43	61,0	53,8	12/75	RS
4,6	2,2	0,98	0,91	27,9	10,5	12/75	SP
40,2	12,0	2,15	1,53	36,1	10,2	12/75	RS
18,4	4,6	1,89	1,36	35,9	10,1	12/75	MG
32,4	15,0	4,51	3,64	14,8	3,8	12/75	SP
61,5	18,5	0,34	0,22	69,8	26,0	12/75	RS
11,4	12,7	4,07	3,64	15,8	3,4	12/75	SP
21,5	6,7	1,17	0,50	49,4	28,0	12/75	ES
22,1	5,5	1,08	0,73	49,9	17,7	12/75	SP
21,1	8,9	4,20	2,33	17,9	10,1	12/75	SP
22,0	4,6	0,78	0,50	67,3	24,0	12/75	SP
36,2	8,3	1,22	0,97	50,8	16,8	12/75	SP
19,5	6,5	1,04	0,66	31,1	11,9	12/75	BA
18,6	5,6	2,86	—	7,7	—	12/75	SP
28,4	6,5	1,49	1,04	54,1	44,2	12/75	SP
-19,8	2,6	7,35	1,49	43,5	19,6	12/75	SP
25,2	8,5	2,60	2,40	24,4	11,4	12/75	SP
19,5	10,9	2,01	2,01	20,7	—	12/75	SP
40,5	10,3	1,00	0,78	29,3	9,6	12/75	PR
76,9	21,0	0,63	2,78	33,2	9,1	12/75	ES
19,1	7,4	2,47	1,51	24,9	9,8	12/75	RJ
20,5	7,2	0,81	0,15	65,6	57,6	12/75	MG
55,6	7,1	0,58	16,3	65,5	16,3	12/75	SP
32,0	11,1	2,75	2,26	24,6	6,5	12/75	SP
10,6	2,1	1,81	1,39	53,4	17,5	12/75	SP
47,1	9,8	0,92	0,70	45,8	16,7	12/75	PR
14,7	5,0	0,86	0,52	32,1	12,5	12/75	SP
14,3	6,1	0,76	0,33	40,5	22,6	12/75	SP
22,2	6,1	1,76	0,81	58,4	31,6	12/75	RJ
-0,6	-0,1	1,84	1,16	52,9	20,7	12/75	SP
34,2	9,8	2,12	1,75	18,5	3,3	12/75	SP
33,5	12,2	1,45	0,71	34,5	17,5	12/75	RJ
13,6	2,5	1,12	0,64	62,1	27,0	12/75	SP
21,3	9,4	10,83	3,66	10,6	7,2	12/75	GO
17,2	5,3	2,14	1,22	26,6	13,8	12/75	SP
11,5	5,2	1,25	0,50	53,4	31,8	12/75	MG
21,2	9,6	0,38	—	56,6	—	12/75	PR
82,6	10,8	1,93	1,24	20,7	10,0	12/75	SP
21,4	2,1	1,35	—	60,5	—	12/75	SP
26,2	2,1	1,44	0,98	84,9	64,1	12/75	SP
49,5	18,2	—	—	15,2	0,8	12/75	SP
41,5	3,7	0,36	0,36	82,3	—	12/75	SP
-24,1	-9,3	1,02	0,51	45,2	22,7	12/75	SP
5,8	0,5	1,44	1,23	57,5	12,5	12/75	SP
2,1	1,5	1,10	1,10	56,5	—	12/75	SP
31,3	19,0	—	5,9	90,7	87,7	12/75	SP
37,9	17,0	0,92	—	20,6	—	12/75	SP
31,1	13,9	—	—	27,6	—	12/75	SP
5,1	4,2	1,35	0,65	38,9	20,1	12/75	RS

EMPRESA	Vendas (em Cr\$ 1 000)	Cresci- mento Real das Vendas (%)	Patri- mônio líquido (em Cr\$ 1 000)	Lucro líquido (em Cr\$ 1 000)
TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS				
1. Viação Cometa	293 592	17,5	174 581	49 401
2. Viação Itapemirim	235 790	20,4	171 259	22 511
3. Viação Garcia Ltda	139 716	3,9	57 905	6 832
4. Cia. São Geraldo de Viação	135 688	15,6	30 771	1 834
5. Emp. de Ônibus N. S. da Penha	122 288	3,6	83 404	1 081
6. Auto Viação 1001	84 824	29,6	29 283	11 046
7. Breda Transp. e Turismo	81 878	23,7	31 902	10 377
8. Empresa de Ônibus Pássaro Marron	78 747	26,8	12 773	3 799
9. Empresa de Transp. Andorinha	73 105	91,4	14 209	2 496
10. Reunidas S. A. Transp. Coletivos	68 245	15,6	29 604	2 184
11. Pluma Conforto e Turismo	64 000	33,9	9 721	2 823
12. Expresso Maringá	62 243	18,0	25 884	2 718
13. União Transp. Int. de Luxo	61 974	-6,3	37 916	9 696
14. Transp. e Turismo Eroles	41 000	—	12 929	3 229
15. Viação Aragarina	40 046	14,6	15 912	801
16. Nacional Expresso	40 030	—	8 607	2 231
17. Expresso de Prata	39 576	23,8	17 106	4 613
18. Viazul Transp. Rodoviário Ltda.	38 439	31,7	15 854	5 430
19. Transcolin Ltda.	38 432	1,4	4 694	2 020
20. Viação Salutaris	38 415	41,7	8 514	950
21. Viação Danúbio Azul	35 000	—	8 711	13
22. Central S.A.	33 171	—	17 570	1 074
23. Empresa Auto Viação Catarinense	32 500	—	17 561	—
24. Real Expresso Ltda.	32 497	-40,1	16 321	-458
25. Planalto S.A. Transportes	32 027	—	7 047	1 482
26. Viação Águia Branca	31 976	-3,6	33 349	10 724
27. Empresa Auto Viação Progresso	31 261	—	49 201	809
28. Empresa Auto Ônibus S. Manoel	31 244	-2,6	6 317	533
29. Empresa Nápoles Ltda.	30 505	—	12 177	7 305
30. Cattani S.A. Transp. e Turismo	30 197	5,6	11 477	-1 057
31. Única Auto Ônibus	29 419	12,7	9 780	2 856
32. Expresso Brasileiro Viação	28 800	—	12 392	3 623
33. Empresa Princesa do Norte	28 664	—	12 211	1 213
34. Irmãos Paula Joca	24 697	—	10 390	2 503
35. Expresso Caxiense	22 486	—	5 093	560
36. Impala Auto Ônibus	22 167	7,9	8 166	1 887
37. Viação Bonavita	21 135	0,6	36 317	7 732
38. Empresa Viação Ideal	20 811	—	3 760	156
39. Expresso Rodoviário Atlântico	19 966	—	7 403	716
40. Rápido Zefir Júnior Ltda.	18 712	-0,2	2 133	1 870
41. Viação São Bento	18 539	54,9	8 373	814
42. Federal Auto Ônibus	15 392	—	4 761	92
43. Empresa de Ônibus São Jorge S.A.	15 360	—	5 169	326
44. Auto Viação Bragança Ltda.	14 030	5,7	7 890	—
45. Viação Nasser	13 798	—	4 503	1 105
46. Viação Nacional	7 336	—	3 140	106
47. Viação Ouro Branco	7 101	—	5 045	227
48. Emp. Ônibus José Brambilla Ltda.	6 825	—	4 685	652
49. Rápido São Paulo	6 778	—	2 346	1 158
50. Rodoviário São Domingos Ltda.	6 439	10,2	1 188	29

DE CADA SETOR

Ativo Total (em Cr\$ 1 000)	Rentabi- lidade sobre o Patri- mônio líquido (%)	Rentabi- lidade sobre as vendas (%)	Liquidez corrente	Liquidez geral	Endivida- mento sobre o ativo total (%)	Endivida- mento a longo prazo sobre o ativo (%)	Data do Balço	Sede
196 217	28,2	16,8	2,55	2,73	11,0	—	12/75	SP
343 822	13,1	9,0	1,30	0,53	50,2	39,7	01/76	ES
97 707	11,8	4,9	0,73	0,57	40,7	12,8	12/75	PR
99 387	6,0	1,8	0,59	0,21	69,0	47,8	12/75	MG
114 806	1,3	0,9	1,08	0,69	27,3	12,8	01/76	PR
98 742	37,7	13,0	0,35	0,13	70,3	47,0	12/75	RJ
58 651	32,5	12,7	1,54	1,05	32,0	10,5	12/75	SP
39 329	29,7	4,8	0,35	0,23	67,5	29,2	09/75	SP
68 386	17,6	3,4	0,58	0,46	79,2	38,5	12/75	SP
59 149	7,4	3,2	0,28	1,4	49,6	25,1	12/75	SC
45 777	39,0	4,4	0,15	0,16	78,8	—	12/75	PR
43 994	10,5	4,9	0,91	0,85	41,4	23,4	12/75	PR
51 953	25,6	15,6	0,86	1,70	27,0	7,8	12/75	MG
32 798	25,0	7,9	0,06	0,01	60,5	53,5	12/75	SP
54 982	5,1	2,0	0,31	0,38	27,2	2,9	12/75	GO
27 953	25,9	5,6	0,47	0,30	69,2	25,3	12/75	MG
39 493	26,3	6,1	1,71	0,29	56,7	47,0	12/75	SP
32 953	34,2	14,1	0,92	0,41	51,9	32,4	12/75	BA
25 994	43,0	5,2	0,43	0,43	81,9	56,3	12/75	MG
36 978	11,2	2,5	1,00	0,23	77,6	61,1	12/75	RJ
31 335	0,1	—	0,52	0,14	72,2	52,4	12/75	SP
38 025	6,1	3,2	0,39	0,21	53,8	27,6	12/75	SP
28 339	—	—	—	0,46	38,8	—	12/75	SC
38 128	-2,8	1,5	0,30	0,45	65,1	32,0	12/75	MG
26 267	21,0	4,8	0,24	0,34	73,2	32,0	12/75	GO
57 525	32,2	33,3	0,37	0,26	44,4	18,0	12/75	ES
63 498	1,64	2,59	0,24	0,24	22,5	—	12/75	PE
29 809	8,4	1,7	0,13	0,13	78,8	—	12/75	SP
40 383	60,0	23,9	0,93	—	21,6	—	12/75	PE
26 156	-9,2	-3,5	0,42	0,44	56,1	24,1	12/75	PR
20 577	29,2	9,7	0,30	0,31	52,5	18,8	12/75	SP
14 406	29,2	12,5	0,99	0,99	14,0	—	12/75	SP
16 807	9,9	4,2	0,83	0,86	27,3	4,5	12/75	PA
19 290	24,1	10,0	—	0,52	46,1	—	12/75	CE
13 377	11,0	2,5	0,43	0,23	61,9	28,7	12/75	RJ
12 281	23,1	8,5	1,54	1,33	33,5	4,6	12/75	SP
37 740	21,3	36,6	11,82	9,39	3,8	0,7	12/75	SP
7 880	4,2	0,7	0,60	0,33	52,3	23,3	12/75	RJ
16 056	9,7	3,6	0,72	0,41	53,9	23,7	12/75	SP
16 366	87,7	10,0	0,12	—	87,1	—	12/75	SP
10 739	9,7	4,4	1,40	0,95	22,0	7,1	12/75	SP
6 564	1,9	0,6	0,50	0,23	27,5	15,1	12/75	SP
7 942	6,3	2,1	1,05	0,54	34,9	18,1	12/75	SP
9 979	—	—	1,18	1,01	20,9	10,1	12/75	SP
6 086	24,5	8,0	—	—	47,3	—	12/75	SP
9 954	3,4	1,4	1,34	0,23	68,5	58,5	12/75	MG
6 038	4,5	3,2	1,74	0,74	16,4	9,4	12/75	SP
7 752	14,0	9,6	0,22	0,53	39,6	17,3	12/75	SP
7 184	49,4	17,1	0,22	0,44	67,3	—	12/75	SP
3 636	—	—	0,20	—	67,3	—	12/75	PE

EMPRESA	VENDAS (Em Cr\$ 1 000)	CRESCI- MENTO REAL DAS VENDAS (%)	PATRI- MÔNIO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	LUCRO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	ATIVO TOTAL (Em Cr\$ 1 000)
TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS					
1. CMTc	236 678	11,2	11 371	-143 857	133 541
2. CTC-RJ	76 493	-22,6	91 268	792	150 505
3. Cia. Campineira Transp. Coletivos	68 068	8,3	13 836	-929	21 868
4. Empresa de Ônibus Guarulhos	57 261	15,0	29 389	1 937	43 509
5. Cia. Transportes Urbanos	46 996	-5,7	24 568	-966	65 979
6. Soc. Transp. Coletivos Brasília Ltda	45 672	23,3	10 401	1 194	36 781
7. Viação Acari	42 689	24,2	13 698	575	37 397
8. Tusa - Transp. Urbanos Ltda	38 276	24,9	16 821	2 136	19 422
9. Transportes Oriental	37 887	—	11 481	-1 586	35 898
10. Transp. Paranaapan	36 095	16,3	16 213	-826	53 304
11. Viação Para Todos	35 464	14,1	18 401	2 516	52 403
12. Real Auto Ônibus	32 648	61,9	13 361	3 615	38 795
13. Emp. Auto Viação Taboão	31 946	8,9	9 124	54	13 437
14. Transp. Amigos Unidos	31 616	15,2	9 195	1 387	22 064
15. Auto Viação Alpha	31 388	63,7	12 044	2 256	31 208
16. Viação Forte	28 684	15,9	7 785	999	18 354
17. Viação Campo Grande	28 623	11,6	12 000	1 563	17 410
18. Emp. Auto Ônibus Parada Inglesa	27 608	12,1	20 920	—	26 503
19. Viação Santa Cruz	27 000	—	16 184	1 268	26 885
20. Viação Novacap	26 936	—	7 680	1 157	12 894
21. Empresa Expresso São Bernardo do Campo	25 800	—	12 726	219	—
22. Viação Urbana Penha Ltda	22 371	6,8	5 597	-1 006	12 809
23. Auto Viação Bangu	20 673	—	5 068	2 992	13 621
24. Viação Itamarati Ltda	20 668	14,4	6 252	2 454	9 004
25. Auto Viação Três Amigos	20 363	—	7 893	1 331	16 587
26. Viação Verdum	20 379	—	10 233	2 424	16 583
27. Empresa Unida Mansur e Filho	19 138	—	4 971	827	13 855
28. Viação Rio Bonito	18 670	-3,8	4 244	-708	15 622
29. Viação Santa Brígida	18 526	—	6 374	195	11 776
30. Auto Viação Leblon	18 419	—	5 498	24	12 179
31. Auto Viação Tijuca	17 875	—	7 951	653	10 147
32. Empresa Liberdade de Transportes S/A	17 812	2,3	5 631	553	18 302
33. Transportes Vila Isabel	16 719	—	5 295	62	13 916
34. Breda Transp. e Turismo	16 485	—	3 130	519	12 288
35. Viação Duran	16 314	—	3 494	128	7 750
36. Viação Amigos Leopoldinense	15 613	—	3 863	209	8 752
37. Viação Carioca	15 516	—	2 976	458	6 894
38. Auto Viação Paraense	15 416	—	1 895	802	6 750
39. Empresa Auto Ônibus Lapa-Moinho Velho Ltda	14 865	32,9	3 874	1 245	5 948
40. Turismo São Bernardo	14 511	—	5 227	1 269	10 405
41. Viação Elite	14 230	—	4 623	114	3 922
42. Cia. de Ônibus Encontro	14 056	—	14 743	333	15 419
43. Viação Bola Branca Ltda	14 056	-1,1	4 280	-182	15 091
44. Auto Viação Taninha	14 052	—	6 012	288	9 006
45. Expresso Timbira Ltda	13 804	—	4 482	90	5 476
46. Viação Meier	12 458	—	3 140	-47	6 922
47. Viação São José de Transportes	12 248	—	4 590	375	8 041
48. Empresa Brasil	12 087	—	2 423	202	8 554
49. Empresas de Ônibus Santo André	10 463	—	1 128	-1 730	6 376
50. Cialtra	10 424	—	886	253	3 940

DE CADA SETOR

RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)	RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS (%)	LIQUIDEZ CORRENTE	LIQUIDEZ GERAL	ENDIVIDAMENTO SOBRE O ATIVO TOTAL (%)	ENDIVIDAMENTO A LONGO PRAZO SOBRE O ATIVO (%)	DATA DO BALANÇO	SEDE
-1 265,1	-59,5	0,60	0,48	91,5	19,8	12/75	SP
0,9	1,0	0,56	1,72	39,4	19,9	12/75	RJ
- 6,7	- 1,4	0,62	0,62	36,7	—	12/75	SP
6,5	3,3	0,92	0,87	32,4	17,5	12/75	SP
- 3,9	- 2,1	0,74	0,23	37,1	28,2	12/75	PE
11,5	2,6	0,64	0,27	71,7	41,2	12/75	DF
4,2	1,3	—	—	70,2	36,6	12/75	RJ
12,7	5,5	1,48	2,89	10,6	—	12/75	SP
-13,8	-4,2	1,17	0,39	68,0	45,7	12/75	RJ
- 5,1	- 2,2	0,25	0,18	69,6	48,9	12/75	RJ
13,8	6,9	1,08	0,52	64,9	11,3	06/76	SP
27,1	11,1	0,71	0,20	65,6	47,6	12/75	RJ
0,6	0,2	0,22	0,66	32,1	12,8	12/75	SP
15,1	4,4	1,20	0,24	58,3	46,6	12/75	RJ
18,7	7,2	0,85	0,15	61,4	50,8	12/75	RJ
12,8	3,5	—	—	59,4	29,4	12/75	RJ
13,0	—	1,89	0,84	31,0	24,3	12/75	RJ
—	—	0,84	0,66	21,1	5,5	12/75	SP
7,8	4,7	0,24	0,45	39,8	27,6	12/75	SP
15,1	4,3	—	—	43,0	3,9	12/75	RJ
1,7	0,8	0,24	0,12	—	—	12/75	SP
-18,0	-4,5	0,91	0,54	56,3	23,1	12/75	SP
59,0	14,5	0,43	0,43	62,8	—	12/75	RJ
39,3	11,8	2,29	1,34	30,6	14,2	12/75	SP
16,9	6,5	0,40	0,21	52,4	24,8	12/75	RJ
23,3	11,4	0,87	0,57	38,3	13,1	12/75	RJ
16,6	4,3	0,65	0,49	75,4	18,5	12/75	MG
-16,7	-3,5	1,33	0,37	72,8	53,4	12/75	SP
3,1	1,1	0,59	1,08	45,9	17,2	12/75	SP
0,44	0,13	1,21	0,55	54,9	29,7	12/75	RJ
8,2	3,7	0,22	0,22	21,6	—	12/75	RJ
9,8	3,1	0,70	—	69,2	22,3	12/75	BA
1,2	0,4	0,83	0,32	61,9	38,4	12/75	RJ
16,6	3,1	0,58	0,18	74,8	52,7	12/75	RJ
3,7	0,8	—	—	64,0	30,9	12/75	SP
5,4	1,3	0,16	0,16	55,9	—	12/75	RJ
15,4	3,0	—	—	62,1	1,4	12/75	RJ
42,3	5,2	0,48	0,11	71,9	55,4	12/75	PA
32,1	8,4	1,57	1,68	33,9	—	12/75	SP
24,3	8,9	0,70	0,24	49,8	32,8	12/75	SP
2,5	0,8	—	—	—	—	12/75	RJ
2,1	2,2	11,43	14,03	4,4	—	12/75	RJ
-4,2	- 1,3	1,10	0,47	71,6	54,4	12/75	SP
4,8	2,1	1,89	1,22	33,2	17,4	—	—
2,0	0,6	0,38	0,38	47,9	—	12/75	CE
-1,5	- 0,4	—	—	63,3	56,3	12/75	RJ
8,2	3,1	0,26	0,26	42,9	3,7	12/75	SP
8,9	1,7	1,25	0,52	71,7	42,6	—	—
-153,4	-16,5	0,03	0,02	82,3	36,2	12/75	SP
28,6	-6,4	0,24	0,31	77,5	21,0	12/75	SP

EMPRESA	Vendas Líquidas	Crescimento real das vendas (%)	Patrimônio Líquido (em Cr\$ 1 000)	Lucro Líquido (em Cr\$ 1 000)
CONSTRUÇÃO PESADA				
1. Camargo Correa	2 019 378	-9,2	2 230 108	682 649
2. Servix	1 592 812	121,6	373 633	29 518
3. Andrade Gutierrez	1 570 240	25,3	1 070 227	381 065
4. Mendes Júnior	1 415 730	59,4	846 626	207 407
5. Norberto Odebrech	1 317 197	33,8	295 091	38 930
6. Cetenco	1 022 928	-12,7	773 545	254 982
7. CBPO	1 014 610	-3,4	827 895	182 624
8. Ferreira Guedes	817 970	-7,2	771 394	86 374
9. C.R. Almeida	815 535	49,1	748 571	82 631
10. Sade	757 123	68,2	649 547	203 411
11. Christiani-Nielsen	718 000	54,4	157 091	49 488
12. Garantã	612 080	-5,6	198 660	52 976
13. Ecisa	584 314	41,3	276 250	48 822
14. Concretex	513 520	29,5	112 005	53 069
15. Constr. Rabello	505 000	21,0	341 349	39 640
16. Ecel	498 112	21,5	132 972	26 538
17. Queiroz Galvão	493 534	17,2	323 908	97 030
18. Fichet & Schwartz	489 842	15,4	83 350	22 461
19. Cofap	466 663	14,7	296 309	77 206
20. Serveng-Civilsan	442 136	-12,8	238 666	55 699
21. Constran	393 008	4,5	367 330	50 893
22. Const. Beter	386 280	-15,1	117 153	23 541
23. Estacas Franki	382 847	-	141 257	73 231
24. Velloso e Camargo	373 669	26,6	124 141	22 887
25. Paranapanema	339 548	29,0	151 909	- 5 771
26. Heleno Fonseca	317 313	32,9	175 579	42 082
27. EIT - Emp. Industrial Técnica	275 962	-	120 610	26 086
28. Esusa	276 556	82,0	106 890	33 184
29. Racz Engenharia	263 148	25,3	76 378	20 161
30. Azevedo & Travassos	252 343	20,2	98 157	36 701
31. Firpavi	247 699	10,7	203 975	36 291
32. CBEI	234 404	55,0	71 538	35 471
33. Encol	233 785	34,0	115 280	13 596
34. EMEC	226 355	33,2	225 720	25 594
35. Irfasa	222 395	-7,8	88 527	30 276
36. Brasília Obras Públicas	216 563	44,4	41 072	19 299
37. Engeral	208 500	-17,7	76 518	15 986
38. Cia. Mineira Const. Paviment. Cimcop	207 863	57,2	58 295	46 440
39. Carvalho Hosken	195 048	48,9	338 327	21 439
40. Construtora Tratex	195 000	-	244 783	15 571
41. Transpavi Codrasa	193 342	89,9	194 491	25 253
42. Emp. Bras. Engenharia	177 843	53,4	42 289	2 700
43. Serv. Eng. Rodoferrea	175 526	-9,0	80 692	11 045
44. Irmãos Prata	168 129	34,2	64 135	-5 731
45. EBEC - Eng. Bras. Const.	165 591	-	139 189	69 824
46. Jubran	148 000	-	104 372	34 061
47. Construt. Cowan	143 277	50,6	98 102	11 095
48. Etesco	139 390	-	129 903	16 834
49. Enterpa	138 832	-	41 105	17 256
50. S. Menegusso	135 469	27,6	63 216	25 542

DE CADA SETOR

Ativo total (em Cr\$ 1 000)	Rentabi- lidade sobre o patri- mônio líquido (%)	Rentabili- dade sobre as vendas (%)	Liquidez corrente	Liquidez geral	Endivida- mento sobre o ativo total (%)	Endivida- mento a longo prazo sobre o ativo (%)	Data do Balanco	Sede
2 763 221	30,6	33,8	4,13	3,98	19,6	6,7	09/75	SP
1 191 278	7,9	1,9	2,22	1,00	68,3	46,2	12/75	SP
1 504 751	35,6	24,2	5,80	3,00	28,1	15,2	01/76	MG
1 560 913	24,4	14,6	3,85	1,49	45,0	28,9	12/75	MG
584 455	13,1	2,9	2,48	1,52	49,0	25,1	12/75	BA
1 122 136	32,9	24,9	3,44	2,42	30,9	13,0	12/75	SP
1 129 800	22,0	16,3	8,54	2,53	25,8	17,9	12/75	SP
841 624	11,1	10,5	12,52	6,52	8,2	4,1	12/75	SP
1 250 521	11,0	12,2	4,17	2,84	40,7	18,5	12/75	RJ
898 980	31,3	26,8	4,18	3,16	27,0	6,1	12/75	SP
215 152	31,5	6,8	2,08	2,08	26,5	—	12/75	RJ
657 223	26,6	8,6	1,56	1,21	69,0	33,9	12/75	SP
540 500	17,6	8,3	2,76	1,60	48,2	27,1	12/75	RJ
253 990	47,3	10,3	1,35	1,50	55,1	21,0	12/75	SP
524 630	11,6	7,8	5,08	1,83	33,9	23,9	01/76	RJ
274 588	19,9	5,3	2,82	1,46	51,0	23,1	12/75	SP
436 218	29,9	19,6	12,13	2,87	25,3	19,2	09/75	SP
313 460	26,9	4,5	2,18	1,06	73,4	22,2	12/75	SP
531 729	26,0	16,5	3,46	1,47	44,0	22,1	12/75	MG
302 332	23,3	12,5	2,38	1,63	21,3	1,7	12/75	SP
489 997	13,8	12,9	3,38	2,25	25,1	10,1	12/75	SP
177 450	20,0	6,0	2,81	1,99	32,8	9,7	02/76	SP
206 167	51,8	19,1	3,03	2,29	31,5	8,7	12/75	RJ
335 521	18,4	6,1	2,81	1,24	63,0	35,1	12/75	RJ
679 224	— 3,7	— 1,6	2,73	1,11	77,2	52,1	12/75	SP
224 739	23,9	13,2	2,07	2,44	21,1	2,3	12/75	SP
371 645	21,6	9,5	3,55	1,11	67,5	46,5	06/75	RN
143 692	31,0	12,0	3,39	3,15	25,0	4,1	12/75	RJ
270 713	26,3	7,6	1,65	1,48	69,7	18,8	12/75	SP
160 316	37,3	14,5	2,35	1,64	38,2	13,1	12/75	SP
309 887	17,7	14,6	2,83	1,52	34,0	12,0	12/75	SP
158 117	49,6	15,4	1,77	1,44	54,8	17,2	12/75	RJ
408 304	21,2	9,1	3,55	1,11	71,8	57,2	06/75	GO
340 125	11,3	11,3	4,97	1,95	33,5	20,3	01/76	RJ
170 723	34,2	13,1	2,60	1,34	48,1	27,9	12/75	DF
109 063	47,0	8,7	1,71	1,23	62,3	20,6	12/75	RJ
156 517	20,9	7,7	1,59	1,46	10,1	10,1	12/75	SP
223 767	79,7	22,5	3,19	0,82	79,2	31,6	06/75	MG
525 612	6,3	10,5	2,72	2,72	35,6	26,7	09/75	RJ
338 026	6,4	7,1	4,36	1,22	27,6	21,2	12/75	MG
264 575	13,0	13,2	3,34	2,22	26,5	10,2	01/76	SP
58 895	6,3	1,3	2,05	2,07	28,2	1,6	12/75	RJ
152 022	13,7	6,5	3,53	1,57	46,9	26,0	12/75	RJ
190 556	— 8,9	— 3,7	1,55	0,87	66,3	28,9	12/75	SP
213 909	50,2	42,0	5,82	1,46	34,9	27,3	03/76	PR
168 492	32,6	23,4	1,70	1,72	44,3	20,7	04/76	SP
151 620	11,3	7,1	5,65	1,57	35,9	25,7	10/75	MG
171 362	13,0	12,8	3,66	1,54	24,2	14,0	12/75	SP
59 542	42,0	12,7	1,30	1,34	31,0	8,6	03/76	SP
132 635	40,4	18,2	4,80	1,28	52,3	38,8	12/75	PR

"PRA QUE FAZER UM D SE É SÓ VOCÊS ESCUTAR



"Vocês perguntam o que é um bom óleo?"

Eu podia falar dois dias sobre os milhares de testes que fazemos na

Mercedes-Benz,

mas ao motorista

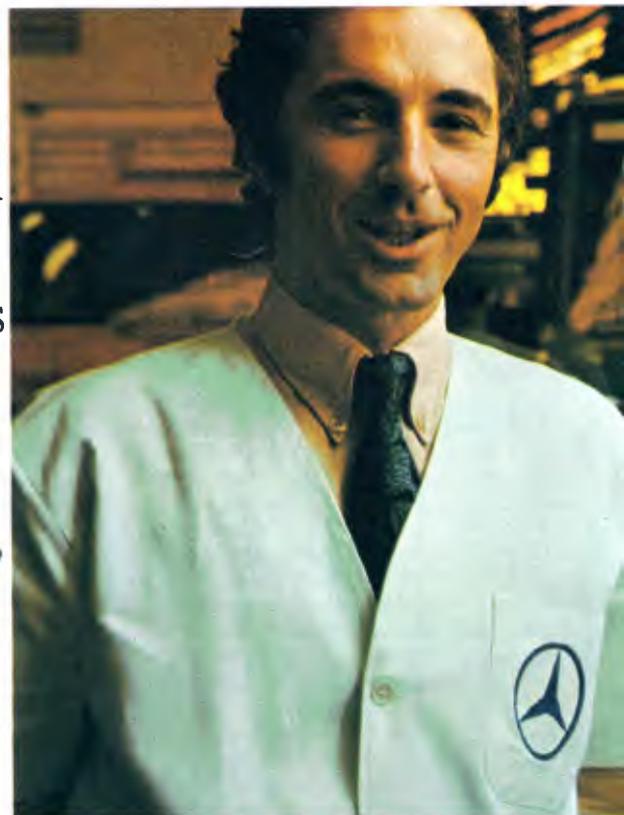
o que interessa

é a prática. E isso

está no novo Manual

de Manutenção - Veículos ID.

Nós damos preferência a óleos completos. Óleos incompletos precisam de aditivos. E como é que o motorista vai saber qual é o aditivo certo e a quantidade certa? Difícil.

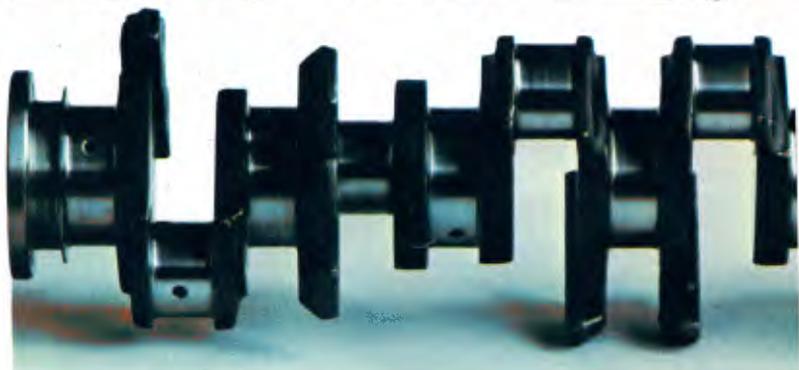


Assim, preferimos os óleos completos porque eles já contêm todos os ingredientes necessários, além de um detergente apropriado e dosado.

O óleo remove as impurezas do motor e faz essas impurezas ficarem flutuando. Por isso, o óleo sai preto quando a gente troca. Para impedir que o óleo fique com excesso de impurezas, a troca deve ser feita logo após um período



CURSO SOBRE ÓLEO, EM A MERCEDES-BENZ?"



Lubrax MD-300 foi
longamente testado pelas fábricas
de caminhões do Brasil.

E foi aprovado.
Palavra da Petrobrás.

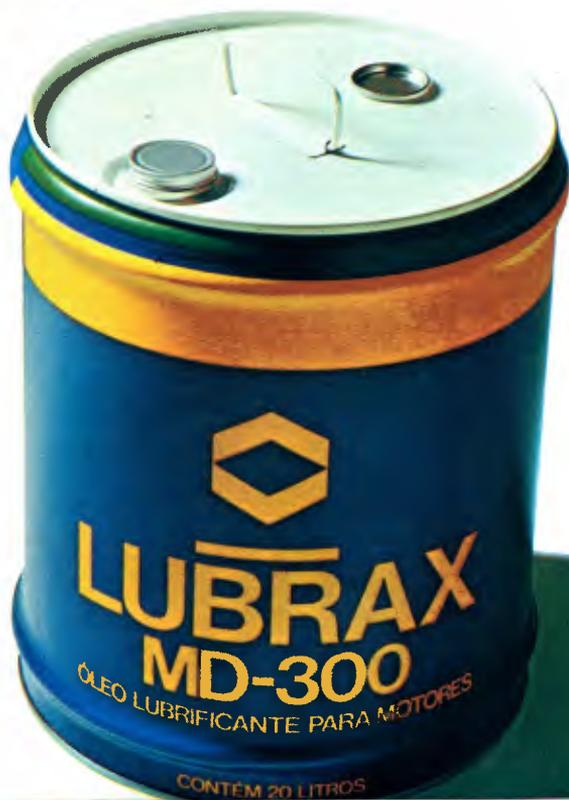
LUBRAX MD-300
QUALIDADE
PETROBRÁS

de trabalho, obedecendo
ao nosso Manual.

É importante fazer a
troca com o motor ainda
quente, pois o óleo usado
escorre melhor, trazendo
consigo todas as impurezas.

É diga aos motoristas
que vão ler tudo isto para
nunca esquecerem de limpar
o filtro, como pede o nosso
Manual. Se o filtro entope,
o óleo começa a passar pela
válvula e vai circular no
motor sem filtrar. Já pensou?"

Lubrax MD-300 é um
óleo completo. Isto é, já contém
tudo o que o motor precisa.



AS MAIORES

EMPRESA	VENIDAS (Em Cr\$ 1 000)	CRESCI- MENTO REAL DAS VENIDAS (%)	PATRI- MÔNIO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	LUCRO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	ATIVO TOTAL (Em Cr\$ 1 000)
TRANSPORTE AÉREO					
1. Varig	3 562 970	14,8	1 184 092	192 493	4 152 417
2. Vasp	1 120 021	26,2	544 449	97 792	1 541 497
3. Cruzeiro do Sul	814 278	11,6	-131 196	-190 091	1 110 059
4. Transbrasil	527 974	44,5	69 188	9 172	557 162
5. Air France	222 869	28,7	106 171	145 716	213 448
6. Líder Táxi Aéreo	96 494	9,9	16 614	5 402	149 264
7. Votec	70 013	24,7	26 575	8 589	152 171
8. TAM - Táxi Aéreo Marília	24 985	—	3 644	-1 325	33 219
9. Top Táxi Aéreo	16 331	—	7 038	-6 329	47 720
10. Votex Amazônia	15 551	48,7	16 157	2 145	27 038
NAVEGAÇÃO					
1. Lloyd Brasileiro	2 409 327	2,7	884 447	269 068	2 362 371
2. Docenave	1 212 750	-14,7	370 103	233 954	1 090 736
3. Empresa Navegação Aliança	918 930	-0,3	594 592	167 635	1 214 326
4. Frota Oceânica Brasileira	633 074	-33,5	235 201	32 174	551 768
5. Netumar	563 581	-16,6	126 535	27 727	670 064
6. Cia. Paulista de Com. Marit.	209 157	0,0	234 603	92 082	1 290 258
7. Libra - Linhas Brasileiras de Navegação	184 666	10,0	114 250	13 078	553 432
8. Lloyd Libra Navegação	105 718	18,2	92 131	35 082	175 133
9. Saveiros Camuyrano Serv. Marit.	78 320	15,0	35 947	15 422	40 277
10. Moore-Mc Cormack	36 746	—	28 662	4 573	37 059
FERROVIAS					
1. Rede Ferroviária Federal	2 476 519	-1,8	30 054 829	3 014 472	40 630 890
2. Fepasa	708 412	-6,9	4 657 869	-234 967	8 288 455
INDUSTRIA AUTOMOBILÍSTICA					
1. Volkswagen	14 316 013	18,8	2 638 615	166 807	5 529 664
2. Ford	8 240 833	5,3	1 071 961	128 360	4 119 730
3. General Motors	7 716 615	3,5	1 089 901	5 425	5 276 627
4. Mercedes Benz	6 005 627	25,2	2 423 841	734 598	3 635 383
5. Saab-Scania	1 317 930	41,5	231 216	57 862	1 008 093
6. Chrysler	1 227 123	-6,3	18 170	-198 253	1 202 626
7. FNM	919 081	29,3	74 155	-20 371	1 370 024
8. Toyota	70 000	—	75 404	4 226	87 556
AUTOPEÇAS					
1. Equipamentos Clark	1 018 092	14,8	100 777	-2 431	817 906
2. Motores Perkins	930 836	72,2	142 023	67 639	598 266
3. Cobrasma	878 812	32,8	653 806	186 056	131 463
4. Braseixos	794 800	3,2	661 466	169 064	884 025
5. FNV	648 502	56,3	286 051	146 251	493 539
6. Fundação Tupy	647 855	-0,3	297 219	124 398	861 895
7. Robert Bosch	645 000	—	—	—	—
8. Metal Leve	625 658	3,4	505 847	151 560	739 939
9. Cofap - Cia. Fabricadora de Peças	536 658	-3,2	232 206	-12 870	851 583
10. MWM Motores	473 372	46,9	80 195	19 587	247 848
11. Sofunge	452 546	20,9	171 786	35 689	269 513
12. Z.F. do Brasil	430 706	41,7	135 631	30 309	379 370
13. T.R.W. Gemmer	418 036	0,1	168 250	19 574	296 770

DE CADA SETOR

	RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)	RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS (%)	LIQUIDEZ CORRENTE	LIQUIDEZ GERAL	ENDIVIDAMENTO SOBRE O ATIVO TOTAL (%)	ENDIVIDAMENTO A LONGO PRAZO SOBRE O ATIVO (%)	DATA DO BALANÇO	SEDE
	16,2	5,4	1,34	0,33	71,0	55,4	12/75	RS
	18,0	8,7	1,85	0,52	63,4	48,0	12/75	SP
	-144,8	-23,3	0,42	0,20	156,0	82,4	12/75	RJ
	13,2	1,7	1,01	0,42	87,6	58,5	12/75	SP
	137,2	65,4	—	—	—	—	12/75	SP
	32,5	5,4	1,40	0,36	88,8	65,9	12/75	MG
	32,3	12,2	2,03	0,50	82,3	62,8	12/75	RJ
	-36,4	-5,3	0,48	0,29	89,0	47,0	12/75	SP
	-89,9	-38,7	0,51	0,12	85,3	65,2	12/75	RJ
	13,3	13,8	0,84	0,58	40,2	27,8	12/75	PA
	30,4	11,2	2,19	0,63	62,6	49,6	12/75	RJ
	63,1	19,3	3,86	1,02	66,1	48,9	12/75	RJ
	28,2	18,1	4,18	0,98	51,0	44,2	12/75	RJ
	13,7	5,6	2,24	0,38	57,4	50,7	12/75	RJ
	21,9	4,9	1,26	0,39	81,1	58,4	12/75	AM
	39,3	44,0	13,23	0,22	81,8	80,5	12/75	RJ
	11,3	7,2	3,56	0,13	79,4	76,3	12/75	RJ
	38,1	33,2	5,60	0,73	48,5	41,2	12/75	RJ
	42,3	19,2	3,64	2,76	12,8	3,1	01/76	RJ
	16,0	12,4	2,74	2,75	22,7	22,7	12/75	RJ
	-10,0	-121,7		0,53	26,0	22,0	12/75	RJ
	-5,0	-33,1		0,29	43,0	36,0	12/75	SP
	6,3	1,1	0,29	1,05	52,1	6,7	12/75	SP
	11,9	1,5	1,11	1,34	73,2	30,7	01/76	SP
	0,4	—	0,97	0,63	72,4	24,6	12/75	SP
	30,3	12,2	2,65	2,38	33,0	3,6	12/75	SP
	25,0	4,3	1,61	1,02	77,3	28,9	12/75	SP
	-1091,1	-16,1	0,97	0,69	98,0	27,8	12/75	SP
	27,4	-2,2	1,40	0,64	94,1	48,2	12/75	RJ
	5,6	—	2,79	2,79	13,9	—	12/75	SP
	2,4	-0,2	1,06	0,76	87,2	24,1	12/75	SP
	47,6	7,2	1,76	0,88	76,5	37,4	01/76	SP
	28,4	21,1	1,48	1,38	42,1	4,0	12/75	SP
	29,6	21,3	2,26	1,57	25,0	2,1	12/75	SP
	51,1	22,5	2,23	1,68	42,3	12,2	12/75	SP
	41,8	19,1	1,79	0,57	65,7	42,5	03/76	SC
	—	—	—	—	—	—	—	—
	29,9	24,2	2,82	2,06	30,8	6,9	12/75	SP
	-5,5	-2,3	2,07	0,53	72,7	55,0	12/75	SP
	24,4	4,1	1,55	1,07	67,1	21,0	12/75	SP
	20,7	7,8	2,53	2,68	36,5	1,0	12/75	SP
	22,3	7,0	2,76	1,04	64,3	58,2	12/75	SP
	11,6	4,7	1,23	1,21	36,2	—	03/76	SP

Nós não adaptamos Nós fizemos um

O novo pick-up F-100-4 cilindros só não mudou em estilo, porque esse continua insuperável. No mais, é o resultado de uma nova concepção mecânica. É um projeto integrado, moderno, e rigorosamente testado.

O que vale dizer, em outras palavras, que o F-100-4 veio sem adaptações. Tudo nele ficou como você quer. Oferece o desempenho adequado,



Compare o câmbio.

O F-100-4 cilindros tem câmbio de 4 marchas e alavanca no assoalho. Faz render mais a força do motor, faz render mais o combustível.



Compare o painel.

O do F-100 é amplo, vistoso e anti-reflexo. Permite leitura dos instrumentos com facilidade.



O tanque foi reposicionado. Saiu da cabine e agora fica atrás, debaixo da caçamba, entre as longarinas. Compare a nova capacidade: 87,0 litros. Some a isso o baixo consumo do motor 4 cilindros e comprove: nunca um pick-up ofereceu tanta autonomia.



Compare o estilo.

Este é o pick-up nobre, inconfundível, de marcante presença. À sua escolha equipado em 2 versões e 5 novas cores.

O incom

Um motor 4 cilindros. Novo pick-up F-100.

maior estabilidade e economia real de gasolina.

Só não economiza classe, beleza e conforto. Para ter certeza absoluta da superioridade do novo F-100-4, faça você mesmo a comparação. Ao vivo.

Venha dirigir um no seu Revendedor Ford. Nós fizemos um pick-up incomparável, porque fizemos o novo F-100 para você.



Abra o capô e compare mesmo. Repare como nada aqui é adaptado. O robusto motor 4 cilindros, de 99 cv, é econômico, eficiente, de manutenção simples e de fácil acesso.

incomparável

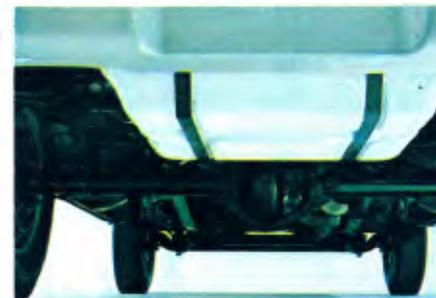
PICK-UP FORD F-100



Compare o acabamento interno, a ventilação, o isolamento contra o calor e o barulho. Aumentamos o conforto com o novo banco e a nova posição dos pedais. O novo sistema hidráulico do freio permite parar com maior eficiência e menor esforço. Até as ferramentas estão fixas em lugar especial.



Continue comparando. O estepe ficou mais à mão, sem tirar o espaço da carga. O F-100 tem a porta da caçamba com maçaneta. E agora também, à sua escolha, estrado de madeira.



Com a nova bitola traseira - a mais larga de todos os pick-ups - e a nova suspensão, você tem incomparável estabilidade. E optando pelo diferencial auto-blocante com tração progressiva, você leva vantagem em qualquer terreno.

O novo pick-up F-100 também é oferecido na versão de 8 cilindros e câmbio de 3 marchas.

EMPRESA	VENDAS (Em Cr\$ 1 000)	CRESCI- MENTO REAL DAS VENDAS (%)	PATRI- MÔNIO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	LUCRO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	ATIVO TOTAL (Em Cr\$ 1 000)
AUTO - PEÇAS					
14. Sifco do Brasil	409 521	18,1	112 849	30 146	354 656
15. Borlem	358 234	21,2	74 980	- 5 082	243 488
16. Eaton	356 796	2,8	33 507	-46 535	389 794
17. Albarus	348 759	9,6	193 317	70 421	348 763
18. T. R. W. Thompson	298 445	20,6	97 374	32 180	216 921
19. Wapsa Autopeças	265 000	1,0	81 023	17 642	180 018
20. Amortex	265 953	18,8	56 216	345	170 170
21. Hoesch Scripelliti	251 501	11,3	72 596	16 157	167 376
22. Bendix Ltda	250 000	—	—	—	—
23. Borg Warner Ltda	234 000	—	—	—	—
24. Máquinas Varga	220 343	14,2	73.911	28 871	205 076
25. Fresinbra	206 059	21,3	104 484	68 260	153 226
26. Brasinca	196 485	29,0	54 744	18 352	147 290
27. Rockwell Fumagalli	178 668	42,9	78 888	32 894	124 665
28. Indústrias Arteb	163 779	0,3	77 173	16 034	122 511
29. Nakata	150 969	8,6	70 394	14 341	147 748
30. Ferropçças Villares	145 350	-13,6	76 647	824	166 323
31. Projetores Cibie	144 000	8,3	33 662	6 069	99 382
32. Cinpal	140 000	—	67 307	34 967	95 020
33. Válvulas Schrader	123 000	—	55 433	16 929	93 327
34. Polimatic Eletromet	110 000	10,8	44 930	—	85 648
35. Sabó	103 938	2,6	82 967	28 267	105 795
36. D.F. Vasconcellos	102 496	-13,7	62 039	747	110 475
37. Lucas do Brasil	100 000	—	44 959	4 344	102 036
38. Moto Peças	97 211	29,7	37 315	12 451	111 598
39. Fram Sbc	87 623	-13,7	31 639	4 716	69 722
40. Francisco Stedile	82 939	- 8,5	31 983	978	69 024
41. Italmagnésio	74 970	-13,9	18 705	1 888	89 923
42. Molas No Sag	73 000	—	22 213	10 065	38 060
43. Artefatos de Aço	63 674	-9,5	25 820	3 758	49 795
44. Cima	63 448	8,6	34 150	10 225	47 405
45. Lonaflex	56 275	-5,4	19 269	—	51 574
46. Colmeia	55 497	-20,6	28 990	1 982	48 601
47. Autometal	50 840	15,7	24 840	6 555	48 474
48. Orlando Stevanx	48 000	—	21 259	2 683	33 292
49. Filtros Irlemp	45 000	—	19 524	5 436	32 665
50. Tranasa	47 152	20,6	17 310	4 602	51 579
51. Reno	47 092	-25,6	29 265	12 448	46 866
CARROÇARIAS PARA CAMINHÕES					
1. Randon	491 357	14,6	146 411	39 133	382 797
2. Rodoviária	341 216	109,6	40 258	21 568	174 247
3. Sanvas	182 714	36,4	63 809	19 177	138 715
4. Biselli	170 000	—	36 137	16 573	100 233
5. Trivellato	153 430	-9,8	115 651	7 696	271 045
6. Iderol	114 000	—	26 739	11 139	68 875
7. Viaturas FNV-Fruehauf	90 000	—	—	—	—
8. Recrusul	76 594	8,8	24 685	7 227	75 105
9. Técnico Indl. do Brasil	68 000	—	41 124	15 270	58 565
10. Massari	41 000	—	10 648	2 216	28 598

DE CADA SETOR

RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)	RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS (%)	LIQUIDEZ CORRENTE	LIQUIDEZ GERAL	ENDIVIDAMENTO SOBRE O ATIVO TOTAL (%)	ENDIVIDAMENTO A LONGO PRAZO SOBRE O ATIVO (%)	DATA DO BALANÇO	SEDE
26,7	7,3	1,34	0,79	67,8	25,5	09/76	SP
- 6,7	-1,4	1,26	0,89	69,2	19,1	12/75	SP
-138,8	-13,0	1,53	0,66	90,7	49,9	12/75	SP
36,4	20,1	1,92	1,36	44,3	10,2	04/76	RS
33,0	10,7	2,10	1,29	55,0	14,9	12/75	SP
21,7	6,6	1,70	1,21	54,3	12,2	12/75	SP
0,6	0,1	2,20	0,92	66,1	34,0	12/75	SP
22,2	6,4	1,71	1,47	56,5	5,4	09/75	SP
—	—	—	—	—	—	—	—
39,1	13,1	1,70	0,74	63,1	29,0	12/75	SP
65,3	34,2	2,93	2,69	31,8	2,7	12/75	RJ
33,5	9,4	1,75	0,99	62,8	35,4	12/75	SP
41,7	18,6	1,63	1,60	36,7	1,4	09/75	SP
20,8	9,7	—	1,12	37,0	—	12/75	SP
20,5	9,4	1,76	0,98	52,3	24,3	12/75	SP
1,1	0,5	2,68	0,76	53,9	38,7	01/76	SP
18,0	3,9	0,92	0,74	66,1	13,8	03/76	SP
51,9	24,7	3,26	2,45	29,2	7,2	12/75	SP
30,5	13,3	1,98	1,58	40,6	9,6	03/76	SP
—	—	1,79	0,95	77,5	23,3	12/75	SP
34,1	27,0	2,11	1,90	21,6	2,3	12/75	SP
1,2	—	1,76	1,03	43,8	18,4	12/75	SP
9,7	4,5	1,24	1,15	55,9	4,4	07/75	SP
33,4	12,2	2,77	0,74	66,6	48,6	12/75	SP
15,0	4,9	1,89	1,10	55,0	23,0	09/76	SP
3,0	1,1	1,50	0,80	53,7	24,9	12/75	RS
10,1	2,0	1,40	0,59	79,2	45,7	01/76	SP
45,3	14,1	2,22	1,90	41,6	7,9	02/76	SP
14,6	5,4	—	1,54	48,1	—	12/75	MG
29,9	16,7	2,37	1,66	28,0	8,4	12/75	SP
-4,1	-0,9	1,73	0,93	62,6	28,8	06/75	SP
6,8	3,4	1,29	0,89	40,3	12,6	12/75	SP
26,4	12,1	1,47	0,92	48,8	18,2	12/75	SP
12,6	7,4	3,01	1,62	36,1	19,9	12/75	SP
27,8	10,5	2,21	1,75	40,2	8,8	12/75	SP
26,6	9,3	1,66	0,91	66,4	30,1	12/75	SP
42,5	26,2	5,26	1,75	37,6	25,1	12/75	SP
26,7	7,9	0,91	1,23	62,3	20,1	04/76	RS
53,5	6,3	1,69	1,02	76,5	30,4	12/75	RS
30,1	10,0	2,10	1,14	54,0	26,4	10/75	RJ
45,9	9,7	2,85	1,13	63,9	38,5	12/75	SP
6,7	5,4	1,27	0,91	57,3	16,2	12/75	SP
41,7	9,8	1,81	1,03	61,2	26,4	12/75	SP
—	—	—	—	—	—	—	—
29,3	9,1	2,53	1,26	67,1	33,8	06/75	RS
37,1	22,0	2,21	2,28	29,8	—	12/75	SP
20,8	5,5	1,74	1,20	62,8	27,3	12/75	SP

EMPRESA	VENIDAS (em Cr \$ 1 000)	CRESCI- MENTO REAL DAS VENIDAS (%)	PATRI- MÔNIO LÍQUIDO (em Cr \$ 1 000)	LUCRO LÍQUIDO (Em Cr\$)	ATIVO TOTAL (em Cr \$ 1 000)
CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS					
1. Marcopolo	245 996	18,8	67 149	31 950	159 373
2. Caio	194 000	40,4	49 926	25 041	91 249
3. Ciferal	177 522	34,0	48 054	18 143	100 626
4. Metropolitana	140 751	32,7	79 852	50 356	90 944
5. Caio Norte	93 705	79,0	38 545	12 109	63 360
6. Carroçarias Elisiário	79 479	6,8	20 941	7 983	43 818
7. Carroçarias Nielsen	60 000	—	14 686	—	29 900
8. Nimbus	24 533	—	14 534	5 204	37 915
9. Incobasa Ind. Carroçaria Bahia	24 533	46,7	11 954	284	32 832
PNEUS					
1. Pirelli	4 089 288	5,9	1 723 782	696 673	3 327 484
2. Goodyear	2 321 000	—	827 025	328 573	1 512 590
3. Firestone	1 047 000	—	641 001	220 045	1 083 756
4. Pirelli Sul	417 200	18,6	292 000	49 380	339 818
5. B.F. Goodrich	314 000	—	125 853	35 980	204 218
6. Tropical de Pneus	—	—	220 366	—	514 016
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS					
1. Massey Ferguson	2 907 225	46,7	488 483	161 077	1 849 612
2. Caterpillar	1 500 000	—	411 689	90 677	1 273 092
3. Equipamentos Clark	1 018 092	14,8	100 777	-2 431	817 906
4. CBT	878 812	22,7	182 245	130 738	509 992
5. Valmet	875 098	40,8	102 854	42 482	368 638
6. Fiat Allis	707 315	56,9	134 781	36 664	521 211
7. FNV	648 502	56,3	286 081	146 251	493 539
8. Randon	491 357	14,6	146 411	39 133	391 723
9. J.I. Case	274 940	42,2	49 238	451	240 453
10. Huber Warco	196 000	—	30 533	164	111 381
11. Barber Greener	187 997	19,0	70 326	27 180	168 756
12. Marchesan	170 282	38,3	46 626	15 872	192 828
13. Madal	170 000	—	58 416	25 018	118 626
14. Agrale	161 818	22,3	31 154	10 834	177 965
15. Komatsu FNV	160 000	—	138 962	-15 116	222 723
16. Hyster	150 000	—	33 182	19 537	97 892
17. Muller	115 058	15,8	37 438	23 645	110 650
18. Malves	105 000	—	61 029	2 148	203 479
19. Tema Terra	100 000	—	36 768	15 280	101 447
20. Cia. Nacional de Guindastes	63 829	30,7	14 146	5 706	45 382
21. Brasitalia	35 000	—	36 232	2 783	47 009
CONSTRUÇÃO NAVAL					
1. Ishikawajima	1 083 000	61,0	343 693	40 118	2 054 054
2. CCN	530 000	—	567 932	51 426	2 710 657
3. Verolme	462 300	92,9	174 568	9 581	1 182 731
4. Emaq	350 236	11,0	488 080	10 040	728 869
5. Caneco	108 790	-6,5	355 834	47 888	467 137
6. Ebin	107 289	82,9	11 230	607	172 172

DE CADA SETOR

RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)	RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS (%)	LIQUIDEZ CORRENTE	LIQUIDEZ GERAL	ENDIVIDAMENTO SOBRE O ATIVO TOTAL (%)	ENDIVIDAMENTO A LONGO PRAZO SOBRE O ATIVO (%)	DATA DO BALANÇO	SEDE
47,6	13,0	2,0	1,34	57,9	23,1	01/76	RS
50,2	12,9	2,03	1,27	45,3	16,8	12/75	SP
37,8	10,2	1,70	1,30	52,2	14,2	12/75	RJ
63,1	35,8	3,01	4,07	21,0	—	12/75	RJ
31,4	12,1	2,30	1,91	64,4	6,6	12/75	PE
38,1	10,0	1,78	1,47	52,2	10,3	01/76	RS
—	—	—	1,53	50,9	50,9	12/75	SC
35,8	16,6	1,88	1,50	59,0	18,1	12/75	RS
2,4	1,1	1,02	0,68	63,6	23,2	12/75	BA
40,4	17,0	—	1,26	48,7	13,5	12/75	SP
39,7	14,1	1,77	1,33	45,2	11,1	12/75	SP
34,3	21,0	—	1,63	40,0	—	10/75	SP
16,9	11,8	—	5,61	14,5	5,3	12/75	RS
28,5	11,4	2,03	1,95	37,9	1,9	12/75	SP
		0,57	0,28	57,1	28,5	12/75	BA
32,9	5,5	1,44	1,03	73,2	19,1	02/76	SP
22,0	7,5	1,05	0,95	66,9	6,0	09/75	SP
-2,4	-0,2	1,06	0,76	87,5	24,4	12/75	SP
71,7	14,8	1,58	1,28	64,7	7,5	12/75	SP
41,3	4,8	1,46	1,21	72,2	11,1	12/75	SP
27,2	5,1	2,29	1,10	74,7	37,5	12/75	SP
51,1	22,5	2,23	1,68	42,3	12,1	12/75	SP
26,7	7,9	1,91	1,23	62,0	19,9	04/76	RS
0,9	0,7	1,67	1,15	79,5	26,7	11/75	SP
0,5	0,1	1,42	1,10	72,6	17,1	09/75	SP
38,6	14,4	1,34	1,19	66,1	7,8	06/76	SP
34,0	8,9	1,77	0,95	75,8	34,8	12/75	SP
42,8	14,5	2,46	1,66	50,7	16,6	01/76	RS
34,8	65	2,40	0,84	82,5	53,6	12/75	RS
-10,9	-9,4	1,48	1,39	37,6	2,3	09/75	SP
58,8	13,6	1,81	1,19	66,1	22,4	12/75	SP
63,2	20,1	1,46	1,09	66,2	18,8	01/76	RJ
3,5	2,3	2,37	1,14	70,0	38,0	12/75	SP
41,6	15,2	1,36	1,40	63,8	—	10/75	SP
40,3	8,1	1,44	1,30	68,8	7,8	01/76	RJ
7,7	7,6	3,39	2,18	22,9	3,7	12/75	SP
11,7	3,7	1,67	0,70	76,0	44,3	12/75	RJ
9,1	—	1,87	0,36	79,0	72,6	12/75	RJ
5,5	14,9	10,97	0,93	85,2	78,0	12/75	RJ
2,1	2,2	3,03	1,94	33,0	12,6	12/75	RJ
13,5	44,4	3,82	2,16	23,8	14,8	12/75	RJ
5,2	—	2,10	0,86	93,5	77,7	12/75	RJ

EMPRESA	VENDAS (em Cr\$ 1 000)	CRESCI- MENTO REAL DAS VENDAS	PATRI- MONIO LÍQUIDO (em Cr \$ 1 000)	LUCRO LÍQUIDO (Em Cr\$ 1 000)	ATIVO TOTAL (em Cr \$ 1 000)
CONSTRUÇÃO NAVAL					
7. Carbrasmar	87 000	—	27 599	6 405	68 710
8. Costeira	51 329	1,5	70 570	10 601	83 733
9. Inconav	17 945	77,8	38 847	1 971	337 707
10. Nilo Tavares Coutinho	10 095	-20,6	14 357	2 878	22 733
MATERIAL FERROVIÁRIO					
1. Cobrasma	878 911	32,8	653 806	186 056	1 131 463
2. Santa Matilde	714 681	70,1	235 530	123 978	688 970
3. FNV	648 502	56,3	286 081	146 251	493 539
4. Mafersa	577 508	60,8	317 010	156 939	839 781
5. Fresinbra	200 000	—	104 484	68 260	153 226
6. Soma	100 000	—	132 661	—	155 346
7. Suecobras	69 234	—	42 724	22 234	63 586
INDUSTRIA AERONÁUTICA					
1. Embraer	643 164	17,3	639 163	143 759	1 404 883
2. Motortec	73 016	9,5	33 364	8 078	120 220
3. Neiva	55 479	11,2	15 739	862	32 342
4. Celma	42 375	4,0	42 841	6 445	48 959
5. Rolls Royce	35 000	--	30 564	1 622	37 184
EQUIPAMENTOS DE TRANSPORTE INDUSTRIAL					
1. Indústrias Villares	853 313	14,3	1 180 307	125 356	1 544 662
2. Faço	372 000	—	157 117	63 903	264 184
3. Bardella	335 764	-4,2	221 172	221 172	454 564
4. Máquinas Piratininga	164 179	2,3	88 741	14 804	254 845
5. Pohlig Heckel	149 249	61,2	47 754	9 725	165 806
6. Torque	145 000	—	75 197	45 292	123 043
7. Jaraguá Indústrias Mec.	126 191	2,4	43 667	15 328	138 889
8. Movicarga	112 664	47,0	41 851	18 360	114 131
9. Munck	92 277	18,3	39 670	3 652	111 161
10. Indusa	60 000	—	32 393	7 989	47 763
11. Máquinas Piratininga Nordeste	46 576	80,0	28 847	14 262	30 323
12. Pontal Mat. Rodante	36 832	-13,8	13 392	4 408	17 567
13. Marcoplan	35 000	—	26 477	427	50 019
14. Cidam	29 296	19,9	14 291	5 184	25 285
DISTRIBUIDORES DE PETRÓLEO					
1. Petróbras	13 754 011	27,2	1 721 403	486 374	3 716 572
2. Shell	12 476 501	19,6	1 467 508	115 280	3 307 783
3. Esso	9 831 839	19,3	997 082	211 840	2 303 717
4. Atlantic	6 245 181	23,7	575 160	141 983	1 441 791
5. Texaco	6 082 380	23,7	685 547	154 021	1 541 122
6. Petróleo Ipiranga	3 646 762	23,4	286 785	55 592	859 735
7. Distribuidora Petróleo Ipiranga	1 790 394	23,1	213 522	44 678	495 255
8. Petrominas	1 481 147	-0,3	63 463	15 488	300 670
9. Cia. S. Paulo Distrib. Derivados	665 549	11,6	75 829	13 045	159 313
10. Petroléo Sabbá	596 574	5,5	32 462	-12 884	194 838

DE CADA SETOR

RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)	RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS (%)	LIQUIDEZ CORRENTE	LIQUIDEZ GERAL	ENDIVIDAMENTO SOBRE O ATIVO TOTAL (%)	ENDIVIDAMENTO A LONGO PRAZO SOBRE O ATIVO (%)	DATA DO BALANÇO	SEDE
29,2	—	1,54	1,25	59,8	12,4	12/75	RJ
15,1	20,2	2,78	4,79	15,7	0,1	12/75	RJ
3,6	5,9	10,49	1,03	88,5	79,8	12/75	RJ
20,0	28,5	2,17	2,04	36,8	2,2	12/75	AM
28,4	21,1	1,48	1,38	42,3	4,2	12/75	SP
52,6	17,3	2,08	1,34	64,9	23,0	01/76	MG
51,1	22,5	2,23	1,68	42,5	12,3	12/75	SP
49,5	27,1	1,43	1,28	62,1	0,9	12/75	SP
65,3	34,1	2,93	2,69	31,8	2,7	12/75	RJ
—	—	3,80	1,44	14,6	10,3	12/75	SP
52,0	31,9	2,27	2,11	32,8	3,1	12/75	RJ
22,9	22,7	1,82	1,54	54,1	14,0	12/75	SP
24,2	11,1	2,03	1,35	39,3	15,5	12/75	RJ
5,5	1,2	1,45	1,50	51,3	—	12/75	SP
15,0	14,9	4,58	6,35	11,8	0,6	12/75	RS
5,3	4,7	4,64	3,19	17,8	5,6	12/75	SP
10,6	14,6	5,15	3,23	23,2	9,1	01/76	SP
40,6	17,1	1,93	1,74	39,8	1,9	12/75	SP
15,8	10,6	1,96	1,41	51,2	14,4	06/76	SP
16,7	9,5	1,49	0,78	65,4	31,1	12/75	SP
20,4	6,2	1,28	1,08	71,2	11,2	12/75	MG
60,2	32,1	4,27	1,98	38,9	21,2	12/75	SP
35,1	12,1	1,76	1,12	68,6	29,1	12/75	SP
43,9	16,7	1,53	1,19	63,3	20,4	12/75	SP
9,2	3,1	1,23	0,78	64,3	27,2	12/75	SP
24,7	14,5	2,21	2,22	32,2	—	12/75	SP
49,4	39,2	2,54	2,05	51,0	14,6	10/75	PE
32,9	11,7	3,27	3,14	23,8	1,4	12/75	SP
1,6	1,2	2,84	1,25	55,2	38,7	12/75	RS
36,2	17,0	—	1,29	43,5	—	12/75	RJ
28,3	3,5	1,57	1,11	53,7	0,8	12/75	RJ
7,8	0,9	1,35	1,20	55,3	11,1	12/75	RJ
21,2	2,1	1,37	1,22	56,1	5,0	12/75	RJ
24,6	2,2	1,20	1,30	60,7	1,8	12/75	RJ
22,4	2,5	1,28	1,27	55,0	0,9	12/75	RJ
19,5	1,5	1,11	1,18	65,9	1,1	12/75	RJ
20,9	2,4	1,69	1,41	56,7	3,5	12/75	RS
24,4	1,0	0,92	0,94	78,9	7,6	12/75	RJ
17,2	1,9	1,21	1,26	51,7	—	12/75	SP
-39,6	-2,1	0,92	0,87	83,3	49,2	12/75	AM

A DEMANDA ESTIMULA, MAS A TARIFA DESANIMA

O sucesso de algumas empresas é apenas a exceção que confirma uma implacável regra geral. Muito embora a abertura de novas linhas de longa distância se encarregue de estimular a demanda a níveis sem precedentes, as tarifas continuam desanimando os empresários. Na verdade, a baixa rentabilidade tem deixado algumas empresas no vermelho.

"Tivemos um ano muito bem sucedido." Longe de ser apenas mera retórica, esta frase de abertura do relatório da diretoria reflete fielmente o desempenho da Auto Viação 1 001 em 1975. Realmente, a empresa conseguiu notável destaque entre as dez maiores do setor pela sua alta rentabilidade não só em relação ao patrimônio líquido (37,7%) como também em relação às vendas (13,0 %).

O diretor-superintendente da 1 001, Jelson da Costa Antunes, explica que no ano de 1975, a empresa ampliou substancialmente seu patrimônio, com incorporação de linhas da Útil — inclusive veículos, garagens e instalações, ampliação da frota própria, prosseguimento das obras de construção da sede em Niterói e implantação do terminal de São Paulo. Também equipou suas oficinas com modernas máquinas e equipamentos. "Com esses investimentos, ampliamos nosso mercado de passageiros em cerca de 30% e oferecemos satisfatório padrão de serviços."

O sucesso da 1 001, contudo, é apenas uma solitária exceção em meio ao desempenho bastante medíocre do setor. De fato, a rentabilidade sobre o patrimônio líquido não ultrapassou, em média, 19,47%. Nada menos que dezoito das cinquenta empresas pesquisadas mostram rentabilidade inferior a 10% — e algumas estão mesmo no vermelho. A análise do gráfico de rentabilidade sobre vendas não é menos desanimador. A média atinge 6,07%. Mas, a grande concentração (moda) situa-se na faixa de 2 a 3,9% e dezoito empresas estão abaixo dos 4,0%.

A modesta rentabilidade influi tam-



Antunes: tarifas são mais do que justas.

bém na liquidez, situada em níveis bem abaixo dos que seriam tecnicamente recomendáveis. Embora a média atinja 0,73, mais de vinte das cinquenta empresas mostram índice superior a 0,50.

Surpreendentemente, o crescimento real das vendas alcança a alentadora marca de 13,8%. "Estamos vivendo um violento paradoxo entre uma demanda estimulante e uma tarifa desanimadora", explica Oscar Conte, presidente da Pluma e da Rodonal. Conte não está

enganado. A análise das últimas estatísticas do DNER revelam que, estimulado pela criação de novas linhas de longa distância, o movimento inter-regional de passageiros (veja tabela) cresceu nada menos que 89,7% em 1975. É bem verdade que o movimento regional sofreu ligeira queda — as geadas que assolaram o sul reduziram drasticamente a demanda na região. Mesmo assim, no global, os passageiros movimentados aumentaram 12,98 em 1975.

O crescimento da demanda pode ser creditado também ao melhor serviço oferecido pelas empresas. "Estamos absorvendo não só o antigo usuário do automóvel, como também do avião", afirma Conte.

A Pluma é uma das empresas que conseguiu obter aumento de 30% no volume de passageiros transportados no ano passado, sobretudo devido ao maior fluxo de turistas brasileiros para a Argentina.

TARIFA DEFASADA

A expansão da demanda nas linhas da 1 001 (18%) reforça a exatidão do números do DNER. Costa Antunes explica que "o crescimento em nosso caso ocorreu nas linhas rodoviárias, que correspondem a 70% de nosso faturamento".

Já a São Geraldo registrou um incremento mais modesto, não passando dos 10%, apesar das novas linhas operadas pela empresa — Governador Valadares-Vitória, Recife-Patos, Salvador-Terezina, João Pessoa-Maceió, Rio-Goânia e Salvador-Natal.

Como de costume, houve exceções. A demanda de transporte nas li-

nhas do Expresso Maringá não experimentou expansão alguma, nem mesmo para acompanhar o crescimento demográfico. O diretor da empresa, Yusuke Kuniyoshi, atribui esse índice zero de expansão "as geadas de 1974, que provocaram êxodo rural no estado do Paraná".

As tarifas, contudo, não contribuíram para que o maior movimento se traduzisse em lucros mais polpidos. Oscar Conte garante que a atual tarifa apresenta defasagem de 30% em relação aos custos operacionais.

Benito Porcaro, diretor-superintendente da São Geraldo, explica: "Iniciamos o ano com aumento de 12,5%. Porém, este reajuste fora prometido pelo DNER para outubro de 1975 e estimado em 16%. Em julho último, o CIP autorizou aumento de 28,9%. Se somarmos os resíduos do ano passado, a alta galopante dos preços em 1976 e as falhas dos critérios de cálculo, vamos concluir que o déficit tarifário efetivamente atinge 30%."



Porcaro: tarifa já tem déficit de 30%.



Conte: o paradoxo entre demanda e tarifa.

O diretor da São Geraldo afirma que a empresa deixou de arrecadar cerca de Cr\$ 20 milhões, só com a defasagem de 1975. "A nossa rentabilidade sobre as vendas foi de 1,8% — inviável a qualquer atividade econômica. No entanto, sem o déficit tarifário os lucros da empresa seriam satisfatórios. Pior é que essas distorções da tarifa nunca serão ressarcidas."

Contrariando o pensamento da maioria dos empresários do setor, Costa Antunes, diz que nada tem a reclamar quanto à política tarifária adotada pelos órgãos governamentais, nos últimos dois anos.

O presidente da 1001 destaca que as atuais tarifas são bem mais justas do que as estabelecidas pelas administrações anteriores, reduzindo substancialmente a defasagem entre os custos e os preços das passagens. "Posso afirmar com toda a certeza que a tarifa permite razoável rentabilidade a qualquer empresa, desde que haja correta operação do sistema".

"UNS MAFIOSOS"

Os demais empresários, contudo, contestam violentamente as otimistas declarações de Costa Antunes. Um deles chega a afirmar que graças a esse raciocínio é que o DNER encontra forças para manter as distorções tarifárias. "Diante de nossas reclamações, o poder concedente lembra que o setor vai bem, pois nenhuma empresa faliu até o momento. A 1001 não nos apóia, mas ela sempre se beneficia dos reajustes da tarifa. Depois, o pessoal de Brasília considera todos os empresários uns mafiosos".

Se a tarifa não compensa, como explicar então a boa rentabilidade da 1001 e de outras, como a Cometa? Os empresários observam que a primeira obtém seus lucros nas linhas do Estado do Rio, enquanto a Cometa é favorecida por uma estrutura já montada há muito tempo.

De fato, a Cometa tem evitado linhas longas e os ônus adicionais em frota própria. A empresa diz que pretende operar apenas linhas médias, mas com boa rentabilidade. Como enfatiza um de seus diretores: "Ao pegar novas linhas, corremos o risco de deixar os lucros fugirem entre os dedos". Seus concorrentes chegam a ver nesta política certa dose de timidez. Porém, para contestar a crítica, a Cometa observa que também obteve novas permissões, como as linhas Curitiba-Belo Ho-

rizonte e São Paulo-Blumenau, além de executar vasto programa de ampliação e renovação da frota, que é de aproximadamente 960 Scania.

Nem todas as empresas, porém podem contar com a tradição e o mercado certo e de linhas curtas da Cometa. Na verdade, a maioria foi obrigada a investir em 1975 em novas linhas, principalmente para o Nordeste, sentindo na pele os altos custos financeiros.

A São Geraldo foi uma das que investiram alto para acompanhar o crescimento da demanda. "O faturamento da empresa subiu 15,6%, às custas de grandes sacrifícios financeiros", diz Porcaro. "Fomos obrigados a ampliar em 7% a nossa frota e melhorar os nossos equipamentos e instalações. Só na aquisição de sessenta ônibus Mercedes O-355 e terrenos, aplicamos cerca de Cr\$ 30 milhões. Este ano, vamos investir Cr\$ 30 milhões. Só não sabemos de onde e a que preço vai sair esse dinheiro".

Não é sem motivos, portanto, que a Rodonal já está lutando junto às autoridades financeiras para obter tratamento preferencial. Oscar Conte diz que a pretensão dos empresários é simplesmente equiparar os financiamentos aos mesmos princípios daqueles liberados ao setor industrial. "Queremos empréstimos com prazo de cinco anos e correção monetária limitada a 20% ao ano. Com taxas de até 58%, ninguém pode investir. E o DNER, através de seu diretor de transportes Luís Carlos Urquiza de Nóbrega, já nos assegurou o seu apoio."

Todavia, com a atual política do governo de contenção dos meios de pagamento e do crédito, a maioria dos empresários não acredita na concessão de taxas favorecidas de financiamento, mesmo com o prometido apoio do DNER. Por isso, preferem sugerir soluções mais viáveis, como solicitar melhor remuneração do capital. "É inconcebível que com o custo do dinheiro passando dos 50%, a tarifa fixe remuneração em 12%", observa Porcaro.

FROTA VELHA

Outros empresários preferem ser mais realistas e buscam opções independente da política oficial. A 1001 também vem investindo alto, mas com a preocupação de evitar o excessivo endividamento. Jelson da Costa Antunes explica que "a empresa investiu Cr\$... ▶

COMO AUMENTAR A EFICIENCIA DA SUA EMPILHADEIRA.

A resposta é simples. Através dos acessórios CASCADE para empilhadeiras.

NSJ — Equipamentos para Movimentação de Materiais Ltda. representante e distribuidor exclusivo da CASCADE para a América do Sul, apresentará à sua Empresa uma maneira simples, econômica e eficaz para aumentar a produtividade da sua empilhadeira.

Consulte-a. **NSJ** está à sua disposição.



A fotografia acima mostra uma Garra Hidráulica p/ manusear caixas de papelão sem o uso de pallets. É apenas um dos vários tipos de acessórios fabricados pela CASCADE.

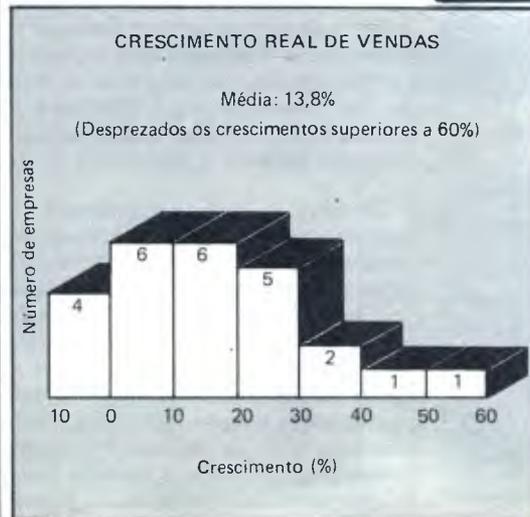
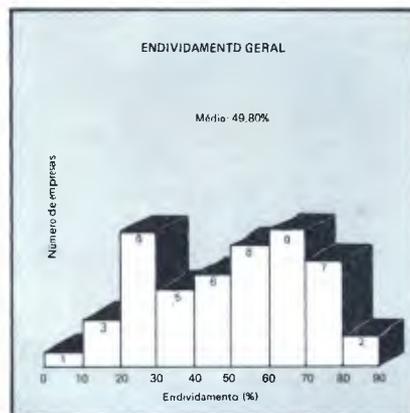
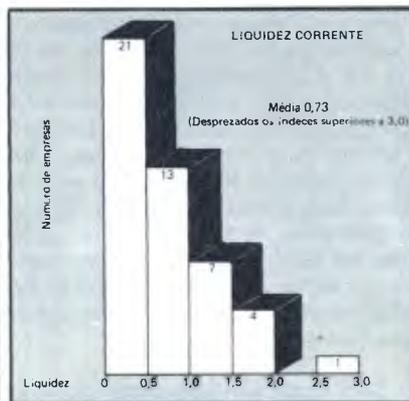
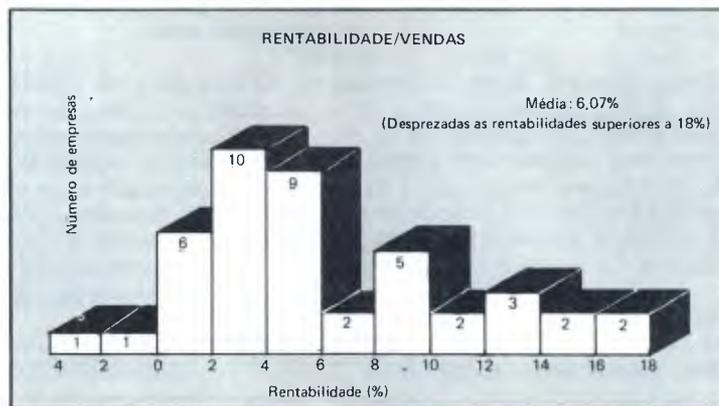
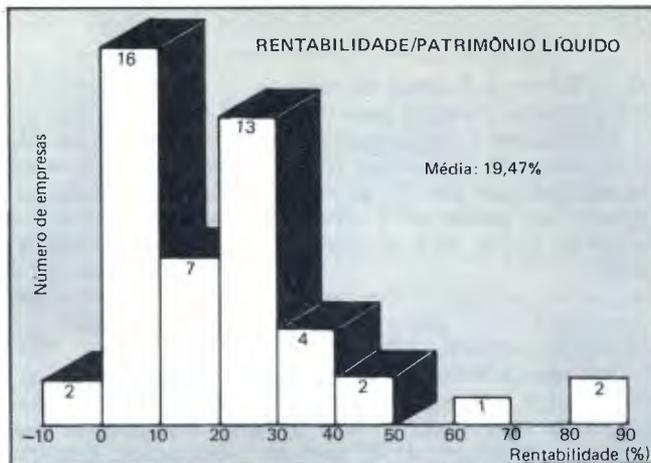
NSJ também opera com locação, fornecimento de peças e serviços para todas as marcas de empilhadeiras.



ACESSÓRIOS P/ EMPILHADEIRAS

NSJ EQUIPAMENTOS PARA MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS LTDA.

Rua Lopes Chaves, 380 — São Paulo, 01154, SP — Telex (011) 21257 — Tels.: 66-5984 — 67-3806



O DESEMPENHO DO SETOR

Embora a rentabilidade média sobre o patrimônio líquido tenha sido de 19,47%, a maior concentração ficou mesmo na faixa de 0 a 10%. A liquidez média é precária (0,73) e mais de 40% das empresas estão abaixo de 0,5. As vendas, contudo, cresceram bem e o enciframento não chega a preocupar.

A Union Carbide dá uma idéia de como fazer uma carga paletizada ficar mais leve, segura, compacta e à prova de chuva:



Filme contrátil.

Estudando a fundo a paletização, a Union Carbide encontrou uma maneira de tornar esse sistema de cargas ainda mais eficiente: cobertura com filme de polietileno contrátil.

Essa solução não podia ser mais simples e nem mais econômica.

Veja como funciona:

Primeiro você cobre toda a carga, até o chão, com o filme contrátil produzido com polietileno da Carbide.

Depois, numa simples operação, você aplica um jato de ar quente sobre o filme.

Com a contração, o filme automaticamente deixa a carga compactada, presa firmemente ao palete, formando um só

bloco. A partir daí começam as grandes vantagens.

Você pode inclinar a carga até 60° sem que ela se desfaça. Pode armazená-la ao ar livre devido à impermeabilidade do filme. Podendo ainda identificar e controlar melhor a mercadoria no depósito ou na expedição pela transparência do filme.

E tem mais. A cobertura de filme de polietileno é simples, fácil de aplicar, econômica e você pode começar a aplicá-la agora mesmo.



Av. Paulista, 2.073 - 24º andar - São Paulo
Tel.: 289-6100

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

45 milhões somente na compra das linhas Rio-Campos, Rio-Macaé, Campos-Macaé e Campos-Araial do Carmo, juntamente com a frota e instalações da Útil, em agosto, de 1975. Este ano pretendemos adquirir sessenta veículos e aplicar Cr\$ 15 milhões em nossa sede própria, a ser inaugurado em março do próximo ano. Para executar esse programa de investimentos, além de aplicar todos os resultados, captamos dinheiro de amigos e parentes, através da subscrição de novas ações da empresa”.

Porém, nem todos os empresários acreditam nessa solução. Como afirma o presidente da Rodonal, ninguém quer aplicar no transporte de passageiros. “Nem o capital nacional e tampouco o estrangeiro. Quem tem dinheiro não aplica em transporte. Não é por acaso que o setor registra índice de 100% em termos de capital brasileiro.”

É óbvio que com a falta de dinheiro e o seu alto custo, a melhor alternativa é não investir, desde que os serviços não sejam prejudicados. Isso pode parecer uma solução simplista. No entanto, é o caminho escolhido por quase todas as empresas. E, na prática, essa contenção de despesa tem sido mais concreta na política de renovação e ampliação da frota. Assim, a idade média dos ônibus tem aumentado substancialmente. As estatísticas do DNER revelam que 34 dos 11 136 ônibus rodoviários em tráfego no ano passado foram fabricados antes de 1970. En-

quanto 1 974, as empresas compraram 2 069 ônibus (19% da frota), em 1975, foram adquiridos apenas 1 976 (16%). O total é completado por 944 veículos 1 971 (9%), 992 unidades 1 972 (9%) e 1 490 ônibus 1 973 (13%).

A 1 001 (frota de 350 ônibus rodoviários e 150 urbanos, sendo 462 Mercedes e 38 Scania) já estabelece sete anos como a vida útil econômica de seus veículos. Entretanto, Costa Antunes considera viável o aproveitamento por dez anos. “Para isso, dedicamos a



Kuniyoshi: geadas esfriaram crescimento.

MOVIMENTO REGIONAL				
	1 972	1 973	1 974	1 975
Nordeste	4 423 227	6 589 244	8 330 171	8 086 046
Sudeste	17 734 822	20 584 952	35 936 499	29 103 009
Centro-Oeste	1 527 850	2 081 435	2 617 420	2 034 071
Sul	4 225 748	6 395 545	8 719 203	6 003 383
TOTAL	27 911 647	35 651 176	45 603 293	45 226 509
Crescimento (%)		27,7	27,9	0,83
Fonte : DNER				

MOVIMENTO INTER-REGIONAL				
	1 972	1 973	1 974	1 975
Norte/Nordeste			35 811	6 513
Centro Oeste/Norte	117 009	136 549	109 084	173 303
Nordeste/Sudeste	1 442 892	1 768 744	2 024 174	3 000 772
Nordeste/Centro Oeste	49 729	114 921	145 799	161 386
Sudeste/Sul	1 669 897	2 050 698	3 238 989	7 843 295
Sudeste/Centro Oeste	2 015 956	2 139 141	2 654 676	4 150 990
Sul/Centro Oeste				234 979
TOTAIS	5 295 483	6 210 053	8 028 533	15 571 235
Crescimento (%)		17,3	32,8	89,7
Fonte : DNER				

PARA COMPRAR BEM, NÃO É NECESSÁRIO ARTE. BASTA CONSULTAR A TRIOARTE.



INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE CARROCERIAS



TRIOARTE Ltda.

Trioarte não fabrica apenas quantidade. A bem da verdade, nossa maior preocupação é com a qualidade. Por isso, podemos oferecer carrocerias mais leves, mais modernas e mais duráveis. Para todos os chassis nacionais e qualquer tipo de carga. E nossa assistência técnica não fica apenas na conversa de vendedor. Ela funciona mesmo e não deixa o cliente na mão. Se você não acredita, venha comprovar pessoalmente. Aguardamos sua visita, aqui na Marginal Direita do Tietê, em São Paulo, pertinho da Editora Abril.

Rua da Balsa, 33 (trevo da ponte do Piqueri) CEP — 02910
Telefones 266-9417 265-0316 266-9384 266-6326
Caixa Postal — 11964 São Paulo — SP



Scania com boa manutenção não abre o cofre.

Nem o dele nem o seu. Por isso, é importante cuidar bem de seu Scania.

A boa manutenção evita paralisações e gastos inesperados com peças e serviços.

E o seu Concessionário Scania tem equipamentos especializados e pessoal treinado na fábrica para executar qualquer serviço em seu caminhão.

Desde a simples troca de uma lona de freio à revisão de um câmbio.

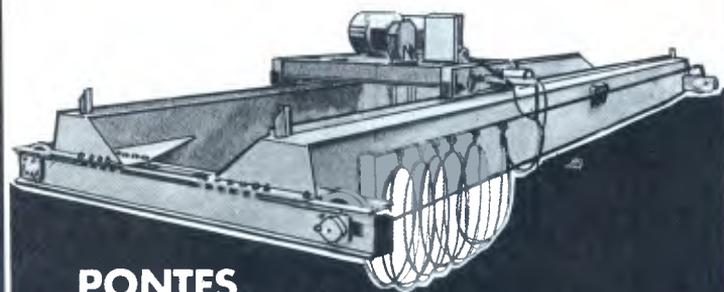
Cuide de seu Scania. Você e ele é que saem lucrando. Scania com boa manutenção não abre cofre de ninguém.

SCANIA

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

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

AS MELHORES EM RENTABILIDADE/PATRIMÔNIO LÍQUIDO

1. Rápido Zefir	87,7
2. Empresa Nápoles	60,0
3. Rápido São Paulo	49,4
4. Transcolin	43,0
5. Pluma Conforto e Turismo	39,0
6. Auto Viação 1001	37,7
7. Viazul Transporte Rodoviário	34,2
8. Breda Transporte e Turismo	32,5
9. Viação Águia Branca	32,2
10. Pássaro Marron	29,7
11. Única Auto Ônibus	29,2
12. Expresso Brasileiro	29,2
13. Expresso de Prata	26,3
14. Nacional Expresso	25,9
15. União Transp. Int. de Luxo	25,6

AS MELHORES EM RENTABILIDADE/VENDAS

1. Viação Bonavita	36,6
2. Viação Águia Branca	32,3
3. Empresa Nápoles	23,9
4. Viação Cometa	16,8
5. União Transp. Int. de Luxo	15,6
6. Viazul Transporte Rodoviário	14,1
7. Auto Viação 1001	13,0
8. Breda Transporte e Turismo	12,7
9. Expresso Brasileiro	12,5
10. Irmãos Paula Joca	10,0
11. Rápido Zefir	10,0
12. José Brambilla	9,6
13. Viação Itapemirim	9,0
14. Impala Auto Ônibus	8,5
15. Viação Nasser	8,0

AS MELHORES EM LIQUIDEZ CORRENTE

1. Viação Bonavita	11,82
2. Viação Cometa	2,55
3. Expresso de Prata	1,71
4. Impala	1,54
5. Breda Transporte e Turismo	1,54
6. Viação São Bento	1,40
7. Viação Itapemirim	1,30
8. A.V. Bragança	1,18
9. Emp. Ônibus N.S. Penha	1,08
10. São Jorge	1,05
11. Salutaris	1,00
12. Expresso Brasileiro	0,99
13. Empresa Nápoles	0,93
14. Viazul Transporte Rodoviário	0,92
15. Expresso Maringá	0,91

AS MENOS ENDIVIDADAS

1. Viação Bonavita	3,8
2. Viação Cometa	11,0
3. Expresso Brasileiro	14,0
4. Viação Ouro Branco	16,4
5. A.V. Bragança	20,9
6. Empresa Nápoles	21,6
7. Viação São Bento	22,0
8. Auto Viação Progresso	22,5
9. União Transp. Int. de Luxo	27,0
10. Emp. Ônibus N.S. Penha	27,3
11. Viação Aquarina	27,2
12. Princesa do Norte	27,3
13. Federal Auto Ônibus	27,5
14. Breda Transporte e Turismo	32,0
15. Impala	33,5

AS QUE MAIS CRESCERAM EM VENDAS

1. Andorinha	91,4
2. Viação São Bento	54,9
3. Salutaris	41,7
4. Pluma Conforto e Turismo	33,9
5. Viazul Transporte Rodoviário	31,7
6. Auto Viação 1001	29,6
7. Pássaro Marron	26,8
8. Expresso de Prata	23,8
9. Breda Transporte e Turismo	23,7
10. Viação Itapemirim	20,4
11. Expresso Maringá	18,0
12. Viação Cometa	17,5
13. São Geraldo	15,6
14. Reunidas	15,6
15. Viação Aragaruaína	14,6

ESTES SÃO OS 145 VENCEDORES DO GRANDE CONCURSO LOCOMOTIVA.



1 Mercedinho 0 Km
Mauro e Luiz Del Col
Bragança Paulista - n.º 18485



30 jogos de ferramentas
Transp. Colombo Ltda.
Birigui - n.º 47401
Casa Regpo Ind. e Com.
Natal - n.º 06549
Manoel Cezário de Souza
Araçá - n.º 51281
Sylvio Altheman
Santo André - n.º 37931
Otávio Roberto Bido
Leme - n.º 21285

Transp. Além Fronteira
São Paulo - n.º 67304
Transp. Rizzolo Ltda.
S. J. Boa Vista - n.º 57449
Omar José Reimann
Medianeira - n.º 39122
Besson e Cobbi Ltda.
P. Alegre - n.º 12028
Robson Tadeu
Maceió - n.º 51154
Telecomunicações da Bahia S/A
Salvador - n.º 78035
Ballestra do Brasil Ltda.
São Paulo - n.º 11226

Transp. Além Fronteira
São Paulo - n.º 57591
Serv. Assistência Seg. Soc.
Belém - n.º 00204
Casa São José
Jacutinga - n.º 18363
J. Mendes Com. e Importação
Cascavel - n.º 39410
Mesbla S/A
Recife - n.º 08137
Cia. Integrada de Ser. Agrop.
Recife - n.º 63393
Paupedra Const. Ltda.
Guarulhos - n.º 43149

Neri Luiz Kaefel
Toledo - n.º 34048
João Bernardino do Nascimento
Sapé - n.º 17990
Cia. Lopes Ltda.
Fco. Beltrão - n.º 38999
Usina Adrianópolis
C. Meio - n.º 02535
Antônio Carlos Franceschi
Jau - n.º 33902
F. Carletto Cia. Ltda.
M. C. Rondon - n.º 34062
José Cândido da Silva
S. J. Meriti - n.º 26563
José Rodrigues dos Santos
Sta. Inez - n.º 10005
Pedro Merlin
Sertãozinho - n.º 116957
Cláudio Berto
São Paulo - n.º 30185
Duarte Sampaio
Assis - n.º 48847



4 jogos de pneus
Acumuladores Moura S.A.
Recife - n.º 86531
José Rodrigues Gomes
Belo Horizonte - n.º 109437
Medeiro Cassol
Florianópolis - n.º 50378
Transp. Canesim
Monte Mor - n.º 93320



10 auto-rádios
Transcom Transp. Serv. e Com.
Rio de Janeiro - n.º 24209
Ind. Com. Madeiras de Canella
Rio do Sul - n.º 107948
Sylvio Araujo Pereira
Guaianásia - n.º 44937
Comercial Frassetto
Itapira - n.º 45179
Comércio de Bebidas Zanotto
Vacaria - n.º 42780
Manuel Esteves e Cia. Ltda.
Rio de Janeiro - n.º 83603
Adolfo Romano Neto
Oscar Bressane - n.º 94013
Paulo Bacotriga
B. de Antonina - n.º 119673
Paulo Roberto Schlottliet
Maracaju - n.º 66456
Saronord S/A. Roupas de Nordeste
Fortaleza - n.º 59479



100 rádios portáteis
Const. Norberto Odebrecht S/A
Salvador - n.º 78470
Embrasca
(ilegível) - n.º 06153
Transp. Tegon Valenti
Bento Gonçalves - n.º 86441
Durval Samuel de Souza
Sto. Antônio de Jesus - n.º 03594
Zomer & Cia.
Orleans - n.º 70063
Theodorico Bezerra S/A
Tangará - n.º 56500
Izaias Mathias Veloso
Mantena - n.º 28884
T2. U.C. DAER
Santiago - n.º 88064
Produtos Alim. Continental
Recife - n.º 30034
Tetal Inst. Industriais
Camacari - n.º 59695
Auto Mecânica Itaense
Itá - n.º 38018
Const. Leão Ltda.
Recife - n.º 74331
Artur Ferrari
Pelotas - n.º 09178
Heleno Ferreira de Moura
Caruaru - n.º 10487
Confecções Souza e Silva Ltda.
Arcoverde - n.º 05003
Lolke Vriesman
Carambel - n.º 27314
João Gomes Pereira
Resplendor - n.º 53062
José Antônio Pereira Neto
Marília - n.º 40388
Rondon S/A. Ind. Impl. P.O. Transp.
Curitiba - n.º 32937
Takashi Tuda
Nova Andradina - n.º 48984
Ângelo Fogato
Tupã - n.º 20909
Joaquim Nogueira Lima
Arapirina - n.º 05187
Arnaldo Vicente da Cruz
Ipira - n.º 59230
Coop. Regional Agrop.
Campos Novos - n.º 41256

Transporte Neguibo
Sorocaba - n.º 105330
Franz Hoiz
N. Venécia - n.º 53257
Cia. de Eletricidade do Est. da BA
Salvador - n.º 59687
Kemel Aniz
C. Grande - n.º 60850
Iporanga Ind. de Com. Exp. e Imp.
São Paulo - n.º 06487
União Com. de B. Chopinzinho
Chopinzinho - n.º 26277
Ângelo Curtarelli
Pato Branco - n.º 27020
Cia. de Eletricidade do Ceará
Fortaleza - n.º 119662
Const. F. A. Teixeira e Cia.
Maceió - n.º 79180
Possidônio da Silva Mendes
F. de Santana - n.º 13743
Pacífico Luiz Ramalho
Caruaru - n.º 17777
Pedro Peres Martins
Pres. Prudente - n.º 48972
Mate Emanuel
Itápolis - n.º 12181
Bahia Industrial S/A
Salvador - n.º 59339
Transcomacel Transp.
Fco. Beltrão - n.º 89920
Vivaldo (ilegível)
Imbituba - n.º 09701
Aparecido Francisco Borge
São Paulo - n.º 09316
Sodoces Com. Repr. Ltda.
Goianá - n.º 07426
Wanderley Yalwini
Curitiba - n.º 27023
Darci Schmitz
Joaçaba - n.º 23682
Milton do Nascimento
Piedade - n.º 18804
Adruex Xavier da Rocha
Erechim - n.º 53947
Rita Faustino dos Santos
Nova Ibiá - n.º 52918
Harry João de Bortoli
Bento Gonçalves - n.º 20233
Cia. Hidro Eletrica do S. Francisco
Recife - n.º 68816
Lineu de Souza Camargo
Curiúva - n.º 25148
João Roberto Carniar
Sabino - n.º 16221
João Honório Prudêncio
Ituverava - n.º 18663
Lanificio Sta. Josefina S/A
M. Cruzes - n.º 21358
Cia. Int. Serv. Agrop. de PE
Recife - n.º 63386
José da Fonseca Menezes
Aracaju - n.º 63516
Transp. Araújo Ltda.
Lages - n.º 38306
Ambrósio F. Moggi
Caxias do Sul - n.º 06143
Dilma Brandao Guimaraes
Itabuna - n.º 15458
Copemag-Cia. Penha Marg. Agr.
Rib. Preto - n.º 13335
José Alves Feitosa
Suzano - n.º 45019
Yasuaki Yokota
Suzano - n.º 45006
Otávio Minelli
C. Castelo - n.º 116702

Artur S. Gerke
Mal. C. Rondon - n.º 34028
João dos Santos
S. J. R. Preto - n.º 16137
Tratamento de Água e San. Ltda.
São Paulo - n.º 33046
H. Ferrero e Cia. Ltda.
Altinópolis - n.º 13411
João Bole Mengue
Cachoeirinha - n.º 67547
Aniceto Pereira da Silva
São Paulo - n.º 111725
José Antônio Pereira
S. Maria da Vitória - n.º 35307
Alfredo Pelanda
Sertãozinho - n.º 18756
L. S. Sampaio
Adamantina - n.º 40160
Atalde Alves Bandeira
Curitiba - n.º 23997
Gessé Cruz da Silva
Ilhéus - n.º 13858
Vilhe Tomaz Jarnowski
Rio do Sul - n.º 107952
Acidino Franca Irmãos
S. Miguel Arcanjo - n.º 14592
Isidro Gabrielli
São Paulo - n.º 14223
Wilson Donizeti Rodrigues
Casa Branca - n.º 11593
Énio Dias de Oliveira
Curitiba - n.º 32930
Transp. Catanoze Ltda.
Fernandópolis - n.º 21744
Ind. Nacional G. G. Metal Ltda.
São Paulo - n.º 43375
Jorge Macedo Nunes
Feira de Santana - n.º 15063
Irmãos Kucheler Ltda.
Itaipópolis - n.º 97541
Casa Edmarcia Ltda.
Piranga - n.º 107377
Jairo Wagner Fontoura da Silva
Colatina - n.º 53413
João Oli da Costa Borges
Espumosos - n.º 46553
Transp. Erlacher Ltda.
Cariacica - n.º 53135
Joaquim Hirata
Colorado - n.º 50179
Cláudio Vieira Ligo
Leme - n.º 21268
Marciano Rodrigues Vaz
Guarapuava - n.º 62014
Humberto dos Santos Pereira
Recife - n.º 03761
Cia. Integrada Serv. Agrop. de PE
Recife - n.º 63384
Emílio Sokolowski
Cruz Machado - n.º 90000
Antônio Siqueira
V. Velha - n.º 53122
Renato Beutler
Maravilha - n.º 31764
Aldo Silva Lima de Pinho
Rio de Janeiro - n.º 60217
Claudemiro Bonani
Junqueirópolis - n.º 40144
Inafla
Resende - n.º 82906
Pauli Ind. Met. Com. Eng.ª Ltda.
Xanxerê - n.º 38402
Áquiles Vendrusculo
Passo Fundo - n.º 53941
Irmãos Okuda Ltda.
Marília - n.º 40437



"A carta informando onde você retira seu prêmio já está a caminho. Parabéns".



máxima atenção à manutenção preventiva, que chega a compensar devido à utilização racional do pessoal e reduz os índices de acidentes e quebras”.

Além desse programa de prevenção, a empresa de Niterói conta a seu favor com linhas de percursos médios, curtos e urbanos. Esse aspecto viabiliza todo o seu sistema de renovação de frotas. Todo veículo novo é colocado na linha mais longa, que é a Niterói-São Paulo. Após um ano de uso, vai para percurso menor, como a Rio-Campos daí a importância que a 1 001 atribui à aquisição desta linha antes pertencente à Útil. E, a partir do quinto ano, o veículo passa a ser utilizado nas linhas urbanas. Deste modo, é perfeita a expectativa de vida útil de dez anos.

Claro que se trata de mais uma questão excepcional, porque nem todas as empresas possuem linhas com percursos tão diversificados. Porém, na impossibilidade de se aplicar em novos veículos, muitos empresários já atribuem a devida atenção com a manutenção preventiva. É o caso da São Ge-

raldo que, apesar de ter frota de 550 unidades com idade média de 4,7 anos, ainda opera 45 veículos 1 966. Benito Porcaro destaca que “o negócio é maximizar a produtividade do serviço de manutenção para elevar a idade média da frota, pois a atual é inviável economicamente”.

A Pluma possui frota de 160 veículos, mas o crescimento da demanda em suas linhas exige a aquisição de sessenta unidades, ainda este ano. Mas, o diretor da empresa e presidente da Rodonal, Oscar Conte, afirma que “nas atuais condições, todo o programa de investimentos será cancelado. As poucas aquisições que fizemos este ano (vinte Scania e dois Mercedes) foram frutos de sacrifícios extremos”. Outra fonte de preocupações são as recentes medidas tomadas pelo DNER para aumentar a segurança dos ônibus (veja a seção “Últimas Notícias”).

No caso da elevação do piso salarial dos motoristas, Benito Porcaro explica que os prejuízos sofridos pelos empresários atingem grandes proporções. “O DNER fixou o piso em Cr\$..

3 000,00, mas a tarifa contempla apenas Cr\$ 2 409,00. A medida teve também outros reflexos negativos, porque obrigou as empresas à equiparação salarial de quase todo o pessoal. Os mecânicos, escrivães e fiscais jamais podem admitir que o seu salário seja inferior ao dos motoristas”.

Outra exigência do DNER refere-se ao tacógrafo. O diretor da São Geraldo lembra que o tacógrafo vai exigir três a quatro funcionários para o seu controle e operação, além de equipamentos para a sua manutenção. “Haverá um custo adicional de Cr\$ 70 a Cr\$ 80 000,00 por mês e ninguém falou ainda na sua incorporação às tarifas”.

O volume de queixas dos empresários não significa oposição à política da atual diretoria de Transportes Rodoviário do DNER. Pelo contrário, Conte elogia o permanente diálogo mantido pela administração de Urquiza Nóbrega. “O diretor de Transporte tem estimulado o setor. Pena que muitas medidas planejadas pelo órgão tenham sido prejudicadas por outras repartições.”

Porém, outra fonte tem sérias restrições ao pessoal técnico do DNER. “Os técnicos do DNER não conhecem e nem procuram conhecer a realidade do setor. Nós desafiamos esses técnicos a visitarem as empresas antes de tomarem medidas absurdas, como essa do tacógrafo. Eles tomam por base quatro ou cinco acidentes graves ocorridos durante o ano todo e generalizam: ‘os ônibus estão rodando a 120 ou 150 km/h. Que perigo! Há total falta de conhecimento de causa. O limite de 80 km/h contraria todo o bom senso, acaba com o sistema de transmissão dos veículos e não altera em nada o consumo de combustível ou os índices de acidentes”.

Já o diretor da São Geraldo é incisivo em sua análise sobre a política do DNER: “Nunca houve tanta vontade de acertar, mas o setor ainda vive em ambiente longe do ideal. O DNER sabe exigir e fiscaliza muito bem. Só que ainda não conseguiu nos remunerar à altura. Esperamos o cumprimento de suas promessas sobre a correção das tarifas no próximo ano. Senão já não haverá empresas a fiscalizar.”

REVESTIMENTOS [®] PLASTIPRENE DE RODAS DE EMPILHadeira DURAM MUITO MAIS E NÃO ESTRAGAM O PISO



Rodas de
EMPILHadeiras - PALLETS - VARREDEIRAS - CARRINHOS MANUAIS
- CARROS DE REBOQUE, etc., revestidas com PLASTIPRENE,
exigem menos força de tração com vantagens de:

- Resistência incomum à abrasão e desgaste.
- Suportar grandes cargas, sem marcar pisos.
- Resistir aos impactos.
- Não serem atacadas por óleos, graxas, oxigênio, água ou ozônio.
- Ficarem mais silenciosas, deslizando com mais suavidade.

Seu maior investimento inicial, é longamente recompensado no correr do tempo, pois além de não estragar pisos, suportam maiores cargas que as revestidas com borracha e sua durabilidade incomum é bem superior à dos revestimentos convencionais.

- Solicite nosso folheto -

PLASTIPRENE s.a.
PLÁSTICOS E ELASTÔMEROS INDUSTRIAIS

R. Domingos Jorge, 975 - (Sacorro - Santo Amaro) CEP-04761

Fone: PBX 247-7944 - Cx Postal 12776 - End. Telegráfico: PLASTIPRENE - São Paulo - SP



RANDON,

A MARCA DA PROSPERIDADE RODANDO SEMPRE À FRENTE

Cada novo dia é um desafio.

A Randon acorda cedo no rodado das carrocerias, transportando o sangue da nova era, na esperança do agricultor, na coragem do empresário, na iniciativa do empreiteiro, na força e na experiência do caminhoneiro.

O nome Randon cruzando estradas, refletindo o sol a pino ou gotejando em meio a tempestade, é um símbolo de progresso a ser seguido por todos que acreditam no futuro desta terra.

E cada vez que um jovem sonhador ultrapassa o pesado caminhão sabe que a sua frente há muitos outros desbravadores com a famosa placa Randon, avisando em cada curva que há muita estrada prá rodar.

Afinal de contas em 35 anos de quilômetros rodados a Randon aprendeu e ensinou muita coisa a muita gente boa.

E hoje, numa casa de 40.000 m², a Randon se prepara para inaugurar muita estrada bonita por este país, pois quem aguentou lama e pó durante tanto tempo merece ser tratado com carinho.

Acordem. A Randon já está pronta.



RANDON S.A. veículos e implementos.

A TEMPESTADE, DEPOIS DA BONANÇA

Em 1974, foi a bonança: cargas para todos lados, falta de carreteiros e caminhões, o frete fácil, o lucro generoso. Em 1975, contudo, viria a tempestade. Com a carga mais difícil, a lucratividade diminuiu e os caminhões ficaram mais fáceis. Em 1976, porém, o sol já começa a despontar no horizonte, prevendo bom dia.

“O ano de 1974 foi como uma noite de luar. Já 1975 mais pareceu uma tempestade em plena madrugada. Em 1976 porém, o sol já começa a despontar no horizonte, prevendo bom dia.”

Esta imagem quase poética do empresário Luiz França Mesquita reflete fielmente o comportamento do transporte rodoviário de carga nos últimos três anos. De fato, oscilando repentinamente entre a euforia e a crise, o setor tem navegado ao sabor das forças do mercado.

Impulsionado pelo excelente desempenho da economia e pelo rápido crescimento das importações, o transporte rodoviário de carga viveu em 1974, segundo o presidente da NTC, Denisar Arneiro, o seu ano de ouro. O crescimento real das vendas das cinquenta maiores empresas do setor (veja **TM** n.º 143, outubro de 1975) atingiu 32,1%. Apanhadas de surpresa pelas cargas, as transportadoras bateram em massa às portas da indústria automobilística em busca de caminhões. Afinal, independente do ágio sobre os veículos, das horas extras e da elevação dos custos operacionais, o importante era dar conta do recado. Por isso, Arneiro, faz questão de acrescentar que 1974 talvez tenha sido também o ano de maior prejuízo em termos de ausência de planejamento. “Nós não estávamos acostumados a uma euforia daquelas proporções. Poderíamos ter ganhado muito mais se tivéssemos nos preparado devidamente.”

Mesmo assim, os estudos de **TM** revelam que a rentabilidade média em relação ao patrimônio líquido atingiu 42,27% em 1974. E a rentabilidade sobre as vendas alcançou a média de 12,7%. Mas, depois da bonança, viria a tempestade. “Animados com a euforia, as empresas começaram a investir desordenadamente”, explica Arneiro. “E isso trouxe praticamente o caos para o setor, quando o Brasil começou a sentir a retração que o Velho Mundo já estava enfrentando há dois anos.”



Arneiro: 1974 foi ano de ouro.

Desta maneira, o resultado de 1975 não poderia ser outro. “A rentabilidade foi baixa e a movimentação também não foi alta”, afirma o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Interestadual de Cargas do Estado de São Paulo, Aristóteles de Carvalho Rocha.

Realmente, a análise do desempenho das cem maiores transportadoras revela que o crescimento real das vendas não passou, em média de 8,25%. Na verdade, 34% das empresas analisadas revelaram redução no faturamento real — inclusive a mais rentável entre as dez maiores. Some-se a isso uma menor margem de lucro sobre as vendas — a rentabilidade média não passou de 9,12% — e eis aí a explicação para a queda no desempenho. A rentabilidade média sobre o patrimônio líquido foi de apenas 27,81% — 52,54% menor que a de 1974. E pelo menos quatro entre as cem maiores mostram balanço deficitário, quando em 1974, nenhuma empresa analisada acusou prejuízo.

De qualquer forma, a baixa lucratividade não chegou a ameaçar seriamente a estabilidade das transportadoras. O endividamento manteve-se praticamente o mesmo — 41,53% em 1975, contra 40,9% em 1974. E a liquidez, apesar das dificuldades, revelou surpreendentes progressos.

O ano de 1976, contudo, está trazendo perspectivas mais alentadoras. “Todas as transportadoras estão com os armazéns abarrotados de carga”, diz Arneiro. “A frota própria já está mais do que empenhada. Não há mais carreteiros disponíveis.” E tudo indica que 1977 poderá ser melhor ainda em matéria de cargas. “A confirmar-se a notícia de que as safras de trigo atingirão 4,2 milhões de t no final deste ano e princípio do próximo, deveremos ter um 1977 muito quente, porque em abril e maio começa a safra de soja”, prevê o presidente da NTC. “A perspectiva para 1977 é de muita falta de transporte.”

“OS JUROS ASSUSTAM”

A generosidade das cargas, porém, só serve para evidenciar mais ainda os gigantescos problemas que afligem o transporte rodoviário de carga. Se em 1975, todas as empresas batiam desesperadas, às portas das fábricas, este ano, a situação é quase paradoxal. Embora as transportadoras precisem de caminhões, eles continuam se acumulando nos pátios das fábricas”, diz Arneiro. “A verdade é que, apesar das previsões otimistas, poucos frotistas têm encontrado disposição para investir. “Os juros atuais assustam”, explica Arneiro. E Aristóteles Carvalho Rocha aproveita a oportunidade para reivindicar melhores condições de financiamento por parte do governo. “O transporte está marginalizado da Financeira”, denuncia. De fato, a agência enquadrada o transporte como prestação de serviço, setor onde os juros são de 9%



Os planos oficiais estimularam o transporte pesado. A Superpesa espera faturar Cr \$ 200 milhões em 1976.

ao ano mais correção monetária. Enquanto isso, qualquer indústria paga apenas 22% ao ano. Resultado: de cada cem operações da Finame, somente cinco são realizadas com transportadoras.

Dênisar Arneiro confirma as dificuldades de financiamento. "A maioria das empresas foram pegadas pela retração e pela inflação em meio a planos de expansão. Com custos maiores e investimentos por amortizar, tivemos que lançar mão de créditos. A corrida pelo dinheiro foi grande, com crescimento brutal dos juros. As taxas hoje beiram os 60% ao ano."

O coro das lamentações torna-se ainda mais forte quando o assunto são as tarifas. Em primeiro lugar, os transportadores queixam-se invariavelmente de que os aumentos concedidos pelo CIP são insuficientes para cobrir as elevações de custos. É bem verdade que já foram beneficiados em 1976 por dois aumentos — um no princípio do ano, de cerca de 10%, e outro em agosto, de 19,66%. Mesmo assim, não de cansam de lembrar que os aumentos do combustível no mercado interno atingiram 475% a partir de 1973, segundo eles, um índice muito superior aos 331% de elevação dos custos de importação de petróleo.

Pior do que a parcimônia do CIP, porém, talvez seja a arraigada prática de descontos indiscriminados, capaz de tornar qualquer tabela absolutamente inócua. "Na verdade, o sistema rodoviário brasileiro sempre viveu de tarifas livres, baseadas na lei da oferta e da procura", explica Arneiro. "Este ano, graças à melhor demanda, as empresas já estão pon-do seus fretes dentro da realidade. Mas, ainda não chegaram à tabela autorizada pelo governo."

"CARRO NA FRENTE DOS BOIS"

Arneiro não está enganado. Prova disso é a resistência de algumas empresas e sindicatos à tabela nacional em implantação pelo governo para efeito de cobrança do ISTR. "Alguns empresários acham que não têm condição de cobrar do cliente o frete estabelecido", diz o presidente da NTC. "Assim, a tabela não deveria ser trazida a público."

Há até mesmo quem condene a criação do imposto antes da regulamentação dos transportes. "Tabela sem regulamentação é o mesmo que colocar o carro na frente dos bois", diz o presidente da Associação Brasileira de Transportes Frigoríficos, Paulo Mincarone. "Ao governo interessa, no momento, apenas criar mais um imposto." Mas, Arneiro tem uma opinião diferente. "Talvez o objetivo seja este. Devemos, todavia, aproveitar a oportunidade com inteligência e impor a tabela. Em contra-partida, vamos recolher o imposto, pois o ISTR já é um início de regulamentação. Se o transportador souber aplicar a lei, poderá separar o joio do trigo. Se ele não pagar o imposto, quem vai pagar é o dono da carga, que é solidariamente responsável pelo recolhimento, segundo a lei. Assim, as transportadoras vão ser escolhidas com maior cuidado. E isso já é um começo de saneamento para o setor."

De qualquer maneira, Arneiro não perde a oportunidade para clamar pela regulamentação, há seis meses enfrentando os sinuosos caminhos da burocracia oficial. "Dentro de seis meses, voltaremos a 1974 em termos de transporte. E poderemos mostrar ao governo porque esta havendo estrangulamento e porque a regulamentação é necessária. Mas, es-

te ano, infelizmente, as eleições foram mais importantes que o transporte rodoviário de carga."

Segundo Arneiro, o sistema rodoviário já está dando mostras de estrangulamento. "E se apertar um pouco mais, ele não aguenta."

Um bom exemplo é o setor siderúrgico. "As transportadoras já estão com a capacidade tomada", explica. "Um crescimento maior da demanda vai trazer dificuldades." É verdade que as 32 milhões de t de aço previstas para 1979 foram reduzidas para 25 milhões em 1981. "Mesmo assim, vamos ter dificuldades. A Ferrovia do Aço não resolve o problema do transporte para o grande centro que é São Paulo. É apenas uma ferrovia do minério, para atender a Volta Redonda, pois na construção do trecho Itutinga-São Paulo já não se fala mais. A Usiminas, por exemplo, está com seus planos em dia e é uma usina distante dos centros de consumo, que não vai poder contar com estrada de ferro. Por isso é que se o governo quiser manter o preço do aço, vai ter que cuidar do transporte."

Há um ano, tal previsão poderia parecer temerária. "O setor de transporte siderúrgico sofreu forte abalo em 1975", afirma Fernando Coelho Júnior, assessor de planejamento da TVR. "Em 1974, as distribuidoras e as indústrias aproveitaram a facilidade para importar e formaram seus estoques. Estes estoques provocaram, em 1975, a redução das vendas das usinas. Depois, com as restrições às importações, o Brasil deixou de importar 2 milhões de t/ano, com reflexos sobre o setor de transporte."

Assim, o setor siderúrgico saiu de um ano de forte demanda, para outro de recessão. E as empresas tiveram de arcar

Rodrigues Alves. Para tanto, a empresa está investindo Cr\$ 30 milhões em instalações e equipamentos, sem queixas quanto ao discutido custo dos financiamentos. "Para uma empresa especializada, a rentabilidade é satisfatória." Tão satisfatória que a Superpesa já pode se lançar a um ambicioso plano no setor marítimo, onde já opera seu próprio navio ro/ro para cargas pesadas. "Para este ano, os investimentos no transporte marítimo atingirão Cr\$ 70 milhões. Outros Cr\$ 180 milhões estão previstos para o biênio 1977/78", diz Rodrigues Alves.

O Diretor financeiro da Superpesa acredita que a conjunção rodo-marítima será uma fórmula eficiente para se reduzir os prazos de transporte. E exemplifica: "No princípio do ano, ganhamos uma concorrência da Nitrocarbono para levar uma coluna de 85 t, com 5,8 m de comprimento e 4,5 m de diâmetro de São Caetano do Sul (SP) a Camaçari (BA). Se optássemos pelo transporte totalmente rodoviário, o transporte não poderia ser feito, em hipótese alguma, em prazo inferior a sessenta dias. Isso, sem falar na sobrecarga e nos riscos de acidentes. Transportando a carga por rodovia até o Rio e, depois, embarcando a peça maciça em nosso navio, o prazo pode ser reduzido para nove dias."

A política de restrição às importações, que poderia dificultar a expansão do setor, acabou, pelo contrário beneficiando sobremaneira algumas empresas. Entre elas, a própria Superpesa. "Em 1973, antes da criação do depósito prévio, investimos US\$ 500.000,00 na importação de carretas francesas e italianas", diz Rodrigues Alves. "Atualmente, os concorrentes encontram mil dificuldades e não têm como se equipar. E nós só estamos colhendo os frutos."

Tais dificuldades estão levando a TVR Engenharia (atualmente explorando através de arrendamento os equipamentos da extinta Perfex) a constituir uma associação com a Commeto, italiana, para fabricar aqui os equipamentos de que necessita. Djalma Barbosa, diretor da empresa e presidente da Associação das Empresas de Transporte de Cargas



Mesquita: denunciando o Lloydbrati.



Mincarone: imposto sem regulamentação?



Barbosa: burocracia reduz o lucro.



Rocha: a rentabilidade foi baixa.

Pesadas (Associpesa), fundada em setembro, confirma as boas perspectivas para o setor, ao mesmo tempo em que reclama de algumas medidas do governo. "O transporte pesado está em boa situação. O fluxo de cargas é grande. O que está impedindo a obtenção de melhor rentabilidade é exatamente a burocratização criada pelo DNER". Barbosa quer se referir especificamente à regulamentação que entrou em vigor no dia 22 de agosto, exigindo a obediência ao limite de 10 t e estabelecendo normas e exigências para o transporte de cargas pesadas. "O processo de emissão de licenças está imobilizando cargas. Viagens que poderiam ser feitas em três ou quatro dias estão levando doze. A carreta fica todo esse tempo parada, aguardando liberação de licenças pelos vários Distritos Rodoviários. Com prejuízo do próprio governo, que é o principal cliente."

Além do mais, não existe normalização de alturas de viadutos e muitos deles não contam com contornos laterais. Os custos de batedores representam grandes ônus para as empresas. E as normas de cada DER não são as mesmas do DNER. O que leva Barbosa a declarar que o setor sempre se sentiu marginalizado. "Os órgãos de fiscalização ditam as normas sem nos consultar."

O PEIXE NÃO APARECEU

Problemas igualmente graves afligem o transporte frigorífico. "No primeiro semestre, a carga é abundante. No segun-

do (entre-safra), não há o que transportar", afirma Paulo Mincarone. O que representa um grande ônus, pois uma carreta frigorífica exige investimento superior a Cr\$ 1 milhão. A situação complica-se devido à elevada concorrência no setor, gerada pelo fracasso dos programas de incentivo à pesca. "Das sete grandes empresas de transporte frigorífico, seis tiveram, durante muitos anos, os incentivos da Sudepe", explica Mincarone.

"Bastava ter 25% de capital próprio para captar os outros 75% em forma de ações preferenciais, sem direito a voto. Resultado: houve empresa que chegou a captar Cr\$ 20 milhões." Mas, a verdade é que o peixe não aparece. A situação tornou-se particularmente difícil a partir de 1973, quando cessaram as exportações de carne e os frigoríficos começaram a se equipar com frota própria. Para tanto, segundo Mincarone, são duplamente beneficiados. Não somente contam com juros mais baixos da Finame, como também podem lançar mãos dos créditos de ICM (exportações) para equiparem suas frotas. "Na entressafra, estes caminhões fazem concorrência desleal com as transportadoras", afirma Mincarone. "Trabalham sem cobrar lotação, estadia e ad-valorem." Além disso "os

frigoríficos multinacionais impõem o frete que bem entendem e são contra a ABTF. Preferem estimular pequenas empresas não associadas."

Um paliativo para tantos males é a diversificação. "A empresa que se limitar a operar exclusivamente carretas frigoríficas está fadada a desaparecer", diz Mincarone. "A Sulfrio, por exemplo, transporta granéis, cimento, carga geral, asfalto e até arroz do Mato Grosso para São Paulo."

No transporte de derivados de petróleo, as dificuldades não são menores. "O frete fixado pelo CNP não corresponde à realidade", denunciou o deputado federal Cardoso de Almeida, da tribuna da Câmara. "Os aumentos de custos têm provocado uma defasagem por demais intensa entre receita e despesa."

TARIFA IRREAL

Henrique Borlenghi, diretor de Transportes Irmãos Borlenghi, confirma a inquietação do setor. "As tarifas do CNP são irrealistas. Nem sequer sabem os critérios que são utilizados para apurar os fretes. O CNP simplesmente dá a tabela, sem maiores explicações. Mas, a defa-

sagem é grande. Basta comparar as tarifas do DNER para o transporte de asfalto com as do CNP. Enquanto o CNP fixa o frete de t/km em Cr\$ 0,145 (ida e volta), o DNER prevê Cr\$ 0,725, apenas para a ida. Por isso, o deputado prevê o colapso do setor. "O aumento dos custos nos últimos cinco meses torna impossível a exploração econômica do transporte rodoviário de derivados de petróleo." Apenas "para enfatizar a gravidade da situação", o deputado arenista revela que, de julho de 1975 a junho deste ano, o seguro obrigatório aumentou 483%; a aferição dos tanques, 345%; a taxa rodoviária, 40%; os pneus, 34%; a taxa de inflamável, 42%; os salários, 40%; e o preço do veículo, 39%.

Henrique Borlenghi afirma que a baixa rentabilidade do setor levou ao congelamento de todo o programa de investimentos das empresas. "Hoje, 80% das cargas são movimentadas por carreteiros e não há qualquer perspectiva para aumentar a participação da frota própria".

No transporte de veículos "zero quilômetro", o frete não é problema. As tarifas são FOB (pagas pelo revendedor) e incluem Cr\$ 95,00 por automóvel mais

CERTO É O MACACO SCHULER

Ampla linha de
Macacos Hidráulicos para:
Automóveis, Caminhões e Ônibus.

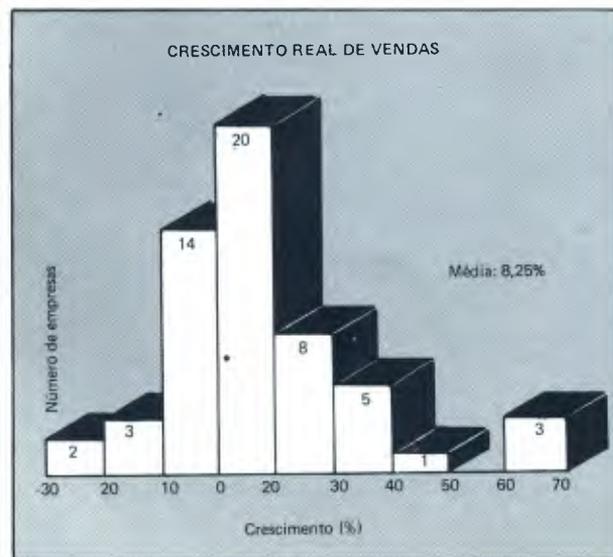
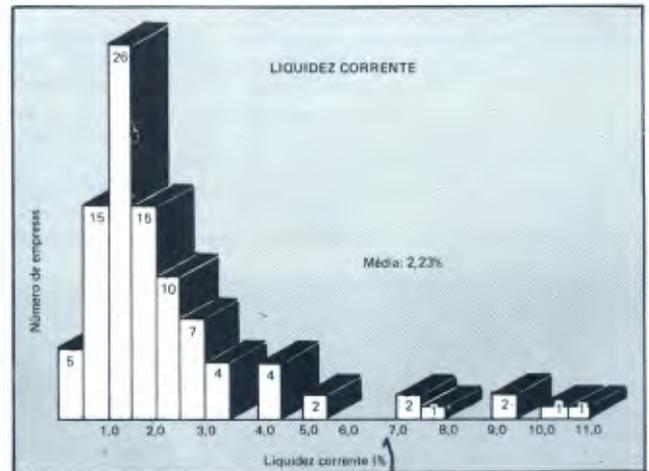
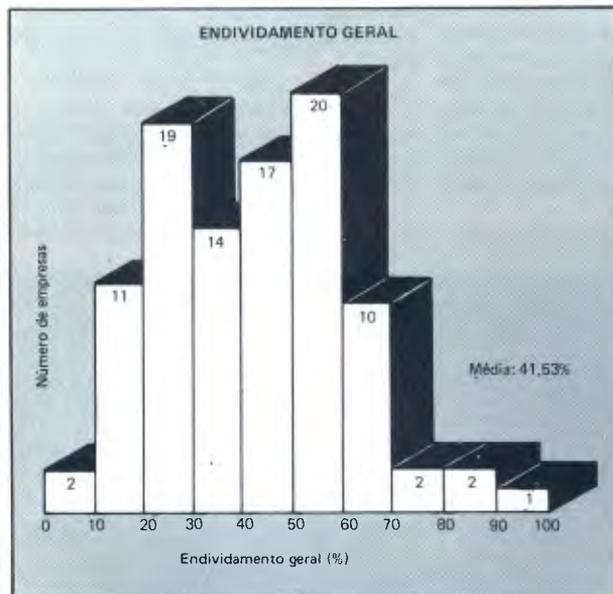
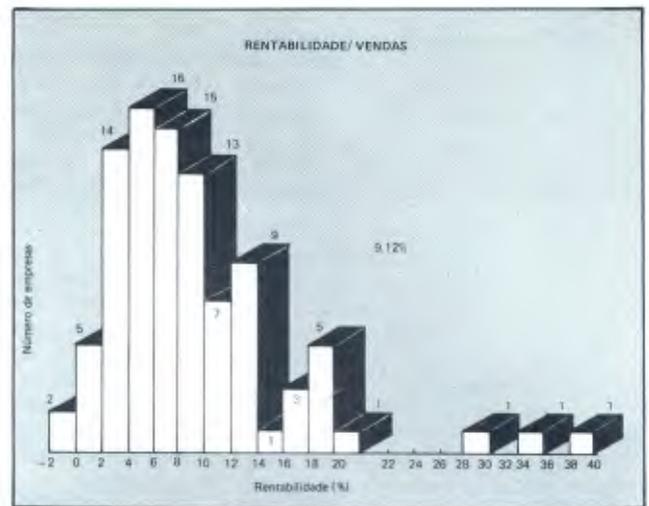
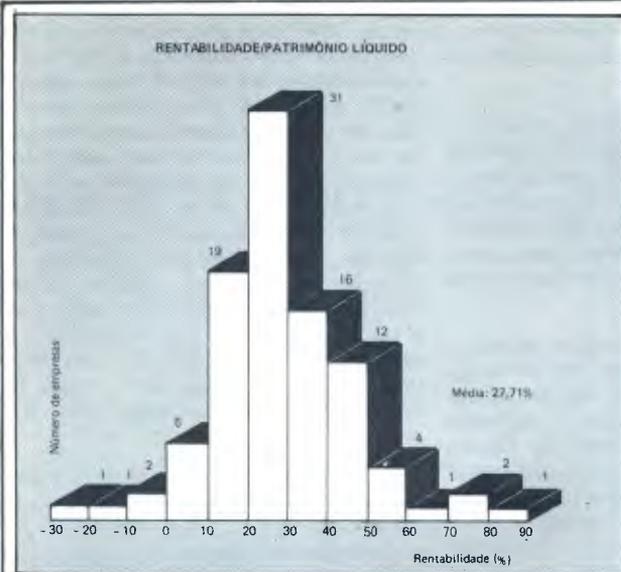


Tecnicamente perfeitos, construção robusta,
manuseio fácil e suave. SEGUROS E FORTES

PRENSAS SCHULER

PRENSAS SCHULER S.A.

Av. Fagundes de Oliveira, 1515 - Tel.: 445-2699 (DDD 011) - Telex: 011/4058 - CHUL - BR
Cx. Postal 4631 - 01000 - SP - Teleg.: SCHULERPRESS - São Paulo - DIADEMA - SP



O COMPORTAMENTO DO SETOR

A rentabilidade sobre o patrimônio líquido concentrou-se na faixa de 20 a 30%. A média, de 27,71%, foi bastante inferior à registrada no ano passado. A rentabilidade sobre as vendas também caiu e a média não passou de 9,12%. As vendas cresceram relativamente pouco. Algumas empresas chegaram a faturar menos que no ano passado. Mas, o endividamento não cresceu e a liquidez das transportadoras mostra resultados alentadores.

com o ônus dos investimentos exigidos pela forte demanda de 1974 e pelas previsões otimistas do Plano Siderúrgico Nacional. "A rentabilidade do setor foi quase nula, com muitas empresas fechando o balanço no vermelho", garante Coelho. Apesar de a TVR ainda não ter divulgado seu balanço de 1975, o entrevistado afirma que somente contratos de vulto salvaram a empresa de grandes prejuízos. "Nosso faturamento real caiu e fomos forçados a suspender o programa de investimentos, que previa a expansão da frota em 5% em 1975."

O ano de 1976, porém, começou com as indústrias consumidoras voltando às suas compras normais junto às usinas. Em abril, o Consider baixou a portaria 35/76, estabelecendo o preço CIF-uniforme para os produtos siderúrgicos em todos os Estados fora do eixo Rio-São Paulo-Minas. Essa medida levou a Siderbrás e as usinas a controlarem de modo mais efetivo todo o sistema de transporte, beneficiando o setor. Fernando Coelho destaca que "a resolução colocou em vigor uma rigorosa seleção e contratação dos serviços, contribuindo para o saneamento do transporte siderúrgico".

FIM DOS AVENTUREIROS

Com o frete CIF, as transportadoras ganharam a segurança de tarifas reais e passaram a competir em termos de qualidade de serviço. "Assim, todas as empresas foram obrigadas a se aprimorar, sob pena de serem marginalizadas do sistema", comenta o assessor da TVR.

As transportadoras ainda atravessaram uma fase de transição e caminham para a absorção do sistema imposto pelas usinas. Fernando Coelho assegura que as rigorosas avaliações de performance para a assinatura dos contratos levarão as empresas a efetuarem profundas mudanças em seu quadro técnico.

"Essa exigência de bons serviços vai introduzir o planejamento a longo prazo dentro de nossas empresas. As usinas simplesmente eliminarão os aventureiros e garantirão a demanda para as empresas realmente estruturadas."

No momento, o setor está mais preocupado com os resquícios da recessão e quase não reclama da política tarifária.

Na verdade, o transporte siderúrgico parece contar com toda a simpatia do Conselho Interministerial de Preços, pois o órgão aprovou reajuste tarifário de 20% no dia 29 de setembro último e já no dia 1.º deste mês fez vigorar as novas tarifas. Eufórico, Coelho declara: "Esta é a primeira vez que uma tarifa é aprovada e colocada em vigor no prazo inferior a dez dias."

Fernando Coelho não nega que o setor siderúrgico esteja atualmente em posição privilegiada dentro do sistema, sobretudo pela vigência do sistema CIF. Porém, considera imprescindível a regulamentação de todo o transporte rodoviário, a fim de normalizar a vida econômica das empresas, porque "a concorrência vai ficar restrita à qualidade dos serviços".

O setor de cargas excepcionais vem sendo estimulado igualmente pelos planos oficiais — principalmente a implantação do pelo petroquímico de Camaçari a Aratu. "Em 1976, esperamos dobrar o faturamento, ultrapassando os Cr\$ 200 milhões, só no setor rodoviário, diz o diretor financeiro da Superpesa, Mário



reduza o custo da embalagem e transporte com

BIG BAG

O contenedor BIG BAG foi feito para transportar qualquer produto em pó, granel ou mesmo calcários e minerais em pequenas pedras. Os tamanhos dos "containers" BIG BAG variam desde 500 litros até 5.000 litros ou mais, e suportam facilmente várias toneladas de carga, com a margem de segurança 5 vezes maior. Os contenedores BIG BAG foram feitos para ocupar inteiramente a área útil de qualquer veículo de transporte, aproveitando toda a capacidade de carga.

Os contenedores BIG BAG são feitos de material de grande resistência. Projetamos o melhor desenho de contenedores para cada caso particular.

Dê-nos um telefonema pedindo a presença, sem qualquer compromisso, de um dos nossos representantes.

Fabricados com



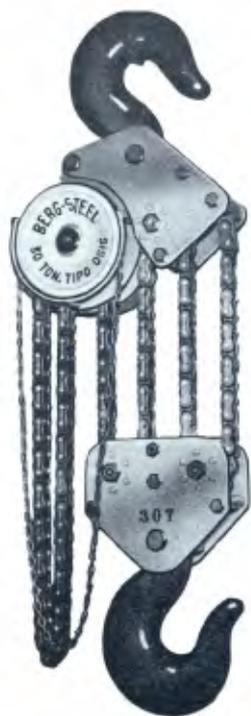
INDÚSTRIA E COMÉRCIO PISCOLLI S. A.

Avenida Tiradentes, 864 - São Paulo - Fones: 227-0023, 227-6252 e 227-6641
Rua Antonio Martins de Oliveira, 300 - Guarulhos - PBX 209-3822

TALHAS MANUAIS



Alto rendimento e segurança para transporte e elevação de cargas



Vários modelos para trabalhos leves, médios e pesados, de acordo com o tipo de carga e trabalho.

BERG-STEEL S.A. - FÁBRICA BRASILEIRA DE FERRAMENTAS ARARAS - EST. SÃO PAULO

REPRESENTANTES:

São Paulo: DINEXPORT - Av. Senador Queiróz, 315 - Tels.: 228-1296 - 228-1379 - 227-6168 e 227-5997 • Rio de Janeiro: A. R. REPRES. Av. Mal. Floriano, 143 - Tel.: 243-6410 • Belo Horizonte: REPRES. EXCELSIOR - Rua Tupis, 449 Tels.: 26-5964 - 26-5955 • Porto Alegre: E. FUHRMEISTER & CIA. LTDA. - Rua General Vitorino, 164 - apt. 2 - Tel.: 24-1547 • Salvador: SOC. ALBRAS REPRES. LTDA. - R. Rodrigues Alves, 1 1.º - s/ 101 - Tel.: 2-5738 • Curitiba: REPRES. BENDLIN - R. David Carneiro, 452 - Tels.: 23-8233 24-0461 • Fortaleza: CORENO - R. Senador Aten-car, 597 - sala 3 - Tel.: 26-4996 • Natal: REAL REPRES. LTDA. - Av. Rio Branco, 675 - 2.º - s/ 1 e 2 - Tel.: 2-0125 • Recife: J. ALVES DE MIRANDA - R. da Palma, 445 - Tels.: 24-1673 - 24-3675 • Belém: JOMARTA LTDA. - R. Arcipreste Manoel Teodoro, 134 • Goiânia: RODOLFO C. BELOHUBY - R. 145, n.º 555 - Tel.: 2-3130 • São Luiz: ARAKEN - R. Jacinto Maia, 240 - Tel.: 2-2033 • Blumenau: CARLOS U. JATAHY - R. 15 de Novembro, 828 - Tel.: 22-1053.

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

Cr\$ 0,895 por quilômetro rodado. Além disso, um "acordo de cavalheiros" evita a concorrência entre as empresas. Isso explica, pelo menos em parte, a alta lucratividade das empresas do setor que aparecem entre as cem maiores. A DaCunha Transportes, por exemplo, ostenta a invejável marca de 84,1% de rentabilidade sobre o patrimônio líquido. O presidente da empresa, Hélio DaCunha atribui o sucesso ao fato de a empresa trabalhar unicamente para Volkswagen. "Como a VW domina 50% do mercado de veículos, é a que menos sofre com o recesso. Assim, a DaCunha está sempre aumentando sua capacidade." Atualmente, a empresa transporta 20% dos veículos VW. Seu movimento chegou a 84.750 unidades em 1975. Nos nove primeiros meses deste ano, no entanto, a média mensal atingiu 12.000 automóveis. Os veículos são transportados para seu terminal de São Bernardo do Campo (capacidade para 4.000 automóveis) e daí redistribuídos para todo o Brasil em frota própria de 158 Mercedes-Benz e 161 carretas, com idade média inferior a três anos, responsável pela movimentação de 90% das cargas.

Mais que todos os outros setores, o de atendimento aos portos sofreu os reflexos da restrição às importações. "Em 1975, o movimento de importação do porto de Santos caiu de 50.000 para 5.000 t/mês", explica Luiz Mesquita. A situação só começou a se normalizar este ano, a partir de março. Enquanto isso não acontecia, muitas empresas tiveram que diversificar suas atividades para sobreviver. A própria Mesquita está transportando hoje cargas siderúrgicas da Cosipa e carga geral para Belo Horizonte e Rio, saindo do seu eixo natural, Santos-São Paulo.

O setor enfrentou também uma agressiva concorrência das multinacionais, que conquistaram rapidamente 40% das cargas. A lei do contêiner, exigindo que o transporte seja feito por empresas com

2/3 de capital nacional, contudo, recolocou as coisas nos seus devidos lugares. "A evolução é grande e as empresas só aguardam a definição do governo (regulamentação da lei) para poderem investir", diz Mesquita. Afastadas as multinacionais, contudo, as preocupações dos empresários privados voltam-se para a concorrência do Lloydbratti. "Quando a briga começou", diz Mesquita, "as multinacionais estavam incluindo o frete rodoviário no marítimo, desmantelando todo o sistema de transporte terrestre. Pois bem. Hoje, estamos sofrendo a concorrência de uma empresa estatal nos mesmos moldes daquela que condenamos quando exercida pelas multinacionais." Por isso, Mesquita não hesita em pedir às autoridades para "sustarem a ação estatal num setor que pode perfeitamente ser atendido pela iniciativa privada"

Também o setor de encomendas não ficou imune às dificuldades. "Sofremos principalmente com a concorrência de empresas não especializadas", diz Mauro Rezende, da Transdroga, empresa surpreendida pela desquecimentos dos transportes em meio à construção de seu superterminal (veja **TM** n.º 152). "Acreditamos que tudo iria bem de 1974 em diante. Acontece que nosso terminal foi planejado quando a correção monetária era de 12% ao ano e hoje os juros chegam a 50%." Com isso, a empresa teve de congelar momentaneamente muitos dos seus planos e reduzir seu efetivo.

Paradoxalmente, a especialização foi o caminho que salvou as empresas de mudanças dos resultados medíocres de todo o setor. É o caso, por exemplo, da Metropolitan Transportes. O diretor Gustavo Seiler atribui a boa rentabilidade à concentração "na faixa nobre, que pode pagar melhor". Algumas empresas do ramo, contudo, não foram tão bem e estiveram para ser compradas por grupos estrangeiros.

AS QUE MAIS CRESCERAM EM VENDAS (%)

1. Superpesa	67,1
2. Cheim Transportes	64,3
3. Expresso Rio Grande-São Paulo	61,2
4. Metropolitan	31,1
5. Transolor	26,9
6. Sulina	24,4
7. As Preferidas	23,8
8. Empres Santa Rosa	21,6
9. Radial Transportes	20,6
10. Expresso Mercúrio	18,6
11. Maxicarga	17,4
12. Irmãos Cattalani	16,6
13. Rodoviário Goyaz	16,5
14. Coral	12,4
15. Transportadora Guairacá	10,0

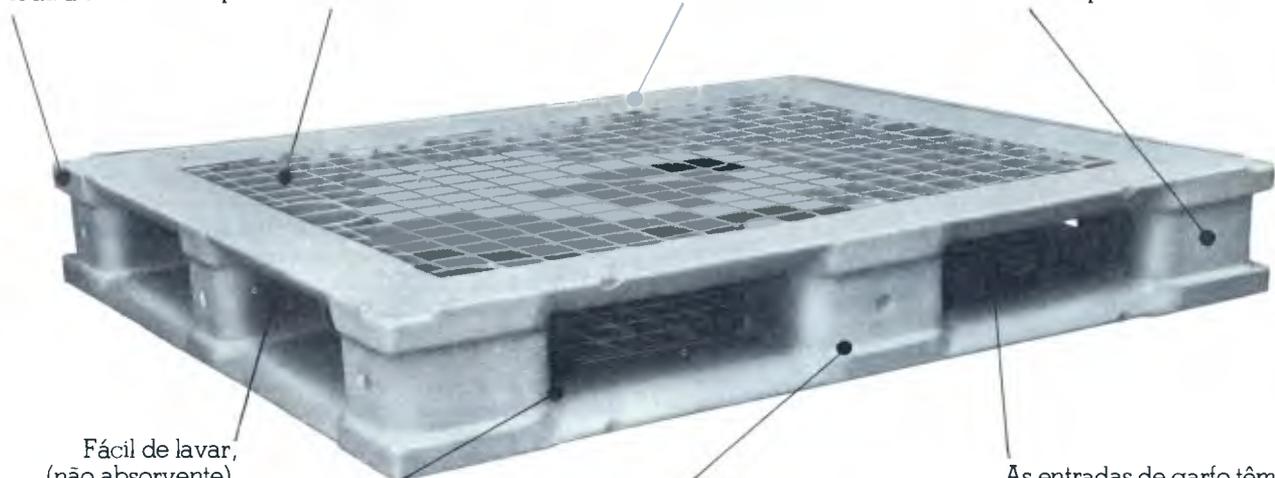
Pallet Goyana

Os cantos arredondados, completamente fechados, reforçam a resistência em toda a extensão do pallet.

A malha de faixas cruzadas tem a mesma altura espessa da placa, formando uma resistência monolítica.

Altamente resistente a impactos e à compressão, é também isolante elétrico e térmico.

Áreas para identificação de marca e de propriedade dão ao pallet um permanente valor promocional.



Fácil de lavar, (não absorvente), garantindo melhores condições higiênicas a todos os produtos estocados ou transportados.

A anatomia de cada detalhe impede o depósito de qualquer tipo de sujeira.

Segurança para a carga e para o pessoal, através da ausência total de pontas, pregos, ripas, fitas, lascas, etc.

As entradas de garfo têm a mesma altura, nos 4 lados. São arredondadas, sem cantos vivos. Nenhum dano ocorre, mesmo com uma penetração enviesada do garfo.

A Solução Definitiva em Pallets.

O Pallet Goyana excede tudo que V. já viu em matéria de pallets.

Em resistência, economia, aspectos práticos, durabilidade, segurança.

Tanto no manuseio e transporte de qualquer tipo de carga, tanto nas estocagens em pilhas e ao rés do chão.

Moldado em sistema compacto, com áreas de encaixe dos garfos extremamente funcionais, seu peso e dimensões mantêm-se invariáveis.

Isto significa uma capacidade de carga sempre constante, assegurando um padrão uniforme de comercialização e transporte.

Em operações sobre esteiras no sistema de palletizadores ou na elevação por empilhadeiras, no transporte ou na estocagem, V. controla

melhor a tonelagem e há uma melhor acomodação das cargas.

É também o único pallet que dispensa incineração após anos e anos de utilização, pois seu material nunca perde o valor como sucata.



Adote a solução definitiva em pallets. Já existe o Pallet Goyana.

Disponível em dois formatos:

- Base- 1200 x 1000 mm;
Peso - 19,80 kg (± 1%)
Altura de entrada dos garfos- 80 mm
- Base- 1050 x 1050 mm;
Peso - 19,10 kg (± 1%)
Altura de entrada dos garfos- 80 mm

Fabricado pela Goyana com know-how da Schoeller International (Munique-Alemanha)

GOYANA S.A.
INDÚSTRIAS BRASILEIRAS DE MATÉRIAS PLÁSTICAS
Via Anhanguera, Km 15-CEP 05161 - São Paulo - SP
PABX(011)260-4822 - Telex 1123816 - Cx. Postal 11.715
End. Teleg. "INDUSPLAS"

Filial Rio de Janeiro

Av. Beira Mar, 216 - 4.º and. CEP 20.000 - Rio de Janeiro - RJ
Tel. (021)242-3210 e 242-3096

End. Teleg. "MATEPLÁSTICA"

Coordenadoria Norte/Nordeste

Av. Engenheiro Antonio de Góis, 204 - Pina CEP 50.000
Recife - PE

goyana



este caminhão é conhecido em toda a América do Sul...e também no Brasil.

É um dos muitos veículos que integram a frota da Transportadora Coral S.A. Nas estradas de Norte a Sul do Brasil e nos países do Cone Sul já é uma imagem bastante familiar.

Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile, Bolívia e Peru, unidos ao Brasil pela frota da Coral, a primeira empresa brasileira de transporte terrestre em operação na América do Sul.

- frotas com carretas fechadas e abertas
- equipamentos para cargas frigoríficas
- "carry-all" para volumes indivisíveis
- serviço de despacho nas fronteiras
- rede nacional e internacional de Telex

TRANSPORTADORA CORAL S.A.

Matriz: Rua Arlindo Janot, 36 - Rio de Janeiro - tel.: 260-2952

São Paulo: Av. Hum, s/n.º - Vila Jaguara - tel.: 260-6633

Terminais no Brasil: Fortaleza, Recife, Salvador, Rio de Janeiro, Barra Mansa, São Paulo, Curitiba, Porto Alegre, Pelotas, Uruguaiana, Belo Horizonte, Rio Grande, Jaguarão.

Terminais no Exterior: Montevidéu, Buenos Aires, Mendoza, Pasos de Los Libres, Santiago do Chile, La Paz, Lima, Assunção

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

AS MAIORES EM RENTABILIDADE/PATRIMÔNIO LÍQUIDO

1. Da Cunha Transportes	84,1
2. Araribóia	76,9
3. Dom Vital	70,6
4. Panazzolo	61,5
5. Nova Era	59,1
6. Galvani	55,6
7. Expresso Araçatuba	50,3
8. Transcasa	49,5
9. Schalatter	49,5
10. Hass	49,2
11. Icopervil	47,4
12. Trans-Iguaçu	47,1
13. Asa Branca	46,2
14. Fink	45,1
15. Rápido Paulista	42,5

AS MAIORES EM RENTABILIDADE/ VENDAS

1. Mesquita	39,5
2. Da Cunha Transportes	35,1
3. Primorosa	31,9
4. Araçatuba	22,5
5. Araribóia	21,0
6. Schalatter	19,6
7. Trans-Americana	19,0
8. Panazzolo	18,5
9. Transcampinas	18,2
10. Sideral	18,0
11. Transauto	17,3
12. Transportadora Pampa	17,2
13. Asa Branca	17,1
14. Almeida	17,0
15. Minas-Goiás	13,8

AS MELHORES EM LIQUIDEZ CORRENTE

1. Galvani	16,30
2. Rodoviário Goyaz	10,83
3. Pérola	10,25
4. Atlas	9,26
5. Expresso Universo	9,11
6. Malmann	7,53
7. Glória	7,35
8. Coral	7,00
9. Expresso Rio Grande-São Paulo	5,40
10. Star	5,32
11. Radial Transportes	4,51
12. Asa Branca	4,38
13. A Lusitana	4,20
14. Gafor	4,07
15. Schlatter	3,42

AS MENOS ENDIVIDADAS

1. Rodex	0,8
2. Rolatense	3,3
3. Rodotigre	6,5
4. Rodoviário Goyaz	7,2
5. Pérola	9,2
6. Guairacá	9,6
7. Dardo	9,8
8. Sinimbu	10,0
9. Minas-Goiás	10,4
10. Servical	11,4
11. Lazineiro Transportes	12,5
12. Remac	12,5
13. Schalatter	12,6
14. Transauto	13,2
15. Mudanças Centro-Sul	13,8

GATO É GATO. LEBRE É LEBRE.

Em matéria de carrocerias frigoríficas,
há também muito gato querendo passar por lebre.

Só a etiqueta RECRUSUL, estampada
em todos nossos produtos, garante que você terá
sempre a máxima qualidade e eficiência.

Afinal, a Recrusul tem mais de 20 anos de
experiência e pioneirismo na fabricação de
equipamentos frigoríficos.

Enquanto que os gatos que andam por aí,
com o tempo, acabam por mostrar suas garras.

 **Recrusul S/A**
Viaturas e Refrigeração
Padrão de qualidade industrial



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

ÀS VOLTAS COM AS DIFICULDADES DE SEMPRE

Para o transporte coletivo de passageiros, 1 975 foi um ano como outro qualquer. O setor continuou atormentado por tarifas consideradas insuficientes para garantir a prestação de um bom serviço e voltou a condenar em coro uníssono os "privilégios" das empresas públicas.

Os 50 balanços de empresas brasileiras de transporte urbano de passageiros, analisados por TM, revelaram, no item rentabilidade sobre o patrimônio líquido, a baixa média de 9,8%. E a faixa de rentabilidade sobre o patrimônio que concentrou o maior número das empresas examinadas — 21 — foi a de 0 a 9,9%. A rentabilidade sobre as vendas foi ainda mais apertada, com uma média de 2,95%, e a concentração maior — também 21 empresas — ocorreu na faixa de 0 a 3,9%.

As vendas também não cresceram muito, acusando a média de 15,6%, enquanto a faixa de 10 a 19,9%, foi a considerada "típica", reunindo nove companhias. E a baixíssima liquidez corrente — média de 1,1 — foi agravada por um expressivo endividamento geral. Nesta rubrica, a média atingiu 50,9% e a faixa de maior concentração — 30 a 39,9% — reuniu doze empresas.

A cidade de São Paulo, com o eterno litígio entre a Companhia Municipal de Transportes Coletivos (CMTC) e os empresários particulares, exemplifica o que têm sido as dificuldades do setor, atormentado sobretudo pela imposição de tarifas consideradas insuficientes para garantir a prestação de um bom serviço.

OS "PRIVILÉGIOS" DA CMTC

Na análise da situação junto aos responsáveis por essas empresas, é inevitável a alusão aos "privilégios" da CMTC. De fato, a história da concessionária tem sido uma sucessão de fracassos, no que se refere a seu desempenho como empresa. No ano passado, seu prejuízo sobre o patrimônio líquido registrou a incrível marca de 1265,1%.



"Frescões" no Rio de Janeiro: rentáveis na Zona Sul, deficitários na Zona Norte.

Mas a CMTC tem sido beneficiada por uma contínua e vigorosa injeção de recursos. Recentemente, anunciou-se que a proposta orçamentária da Prefeitura para 1977 prevê aumentar seu capital em cerca de Cr\$ 200 milhões, o que lhe permitirá pagar 720 novos ônibus e adquirir pátios de garagens na zona Leste, densamente habitada pela população operária da capital.

Um relatório do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo denuncia a situação da CMTC, "que malbaratou 27 anos do seu contrato de concessão, mamando na Prefeitura e no Estado". O documento sustenta que a empresa, hoje, "engana, apenas, para sobreviver, alimentada pelo óleo canforado das subvenções e pela petulância dos seus gongoreios, que custam mais de Cr\$... 500.000,00 por mês, ou seja, quase o preço de dois ônibus novos, no exemplo vivo de uma administração das

mais caras do País, a fazer inveja até àqueles beneficiados por nabalescas mordomias".

Analisando o balanço da companhia relativo a 1975, o Sindicato fundamenta sua tese: "Embora apresentando déficits acumulados da ordem de Cr\$ 46 437 639,00, pelo balanço, (a CMTC) recebeu, no mesmo exercício, da Prefeitura, subvenção que atingiu a fabulosa soma de Cr\$ 139 milhões (no balanço cita-se 'receita não operacional') e, ainda, dos cofres das empresas particulares, a importância de Cr\$ 13 791 236,00, que aparece no balanço sob a rubrica 'remuneração de fiscalização', ou seja, o equivalente a 1% do arrecadado por mês e por ônibus, pelas 68 permissionárias, no decorrer do ano. A CMTC beneficiou-se, ainda, da polpuda soma advinda por antecipação dos passes emitidos (comuns, escolares, metrô) num total de Cr\$ 13 121 225,00, como verdadeiro capital de giro, sem limites".

TRAMA MAQUIAVÉLICA

Noutro trecho, o relatório junta duas informações para chegar a uma conclusão implacável: "Só de passageiros (a CMTC, em 1975) arrecadou Cr\$ 236 678 929,00. No mesmo exercício, gastou, com mão-de-obra, Cr\$..... 279 615 816,00. Vale dizer: a CMTC não arrecada para pagar seu pessoal".

"Não arrecadava", responde o diretor de operações da CMTC, Chafik Jacob. Compulsando grande quantidade de tabelas, que mostram a reconquista do passageiro pela CMTC, ele aponta erros do passado para justificar o tratamento especial recebido atualmente pela empresa: "Ela passou a necessitar de privilégios porque o serviço foi sendo, aos poucos, entregue mais e mais, e indevidamente, aos particulares".

Segundo ele, a CMTC precisa "fortalecer-se, para poder ditar as regras do jogo". Recentemente, de fato, a CMTC passou a fiscalizar com muito mais rigor as permissionárias. Antes, explica Jacob, isso não era possível porque a própria companhia municipal não tinha uma estrutura adequada. "Agora", diz ele, "se o particular tem um carro ruím na linha, podemos retirá-lo e cobrir a lacuna com um nosso."

O Sindicato que reúne as empresas particulares, porém, chega a ver nisso um trama maquiavélica para refutar direitos a serem reivindicados no futuro por estas companhias, especialmente quando se for discutir a renovação das permissões para exploração do serviço, já que a atual expira em dezembro do próximo ano. E aponta "um regime especioso de fiscalização, com absurdas lacrações de veículos, em diligências processadas de madrugada, nas garagens, num propósito de criar antecedentes faltosos, enegrededores de curriculum, para utilização posterior, de forma coercitiva e abusiva. O rigor da Portaria n.º 28, de 13 de julho de 1976, do secretário municipal de Transportes, é exemplo vivo do que se afirma. Ali está prevista, inclusive, 'cascação' do termo de permissão, por uma segunda reincidência, no caso de infração definida pelo ato interno como do tipo 'A', sem qualquer direito de defesa, sem uma faculdade de recurso, num procedimento inédito e afrontoso, aberrante".

Em si, a expiração do prazo de validade da permissão, no final do próxi-

mo ano, já constitui motivo de grande incerteza para os empresários. Desconhecendo os critérios a serem utilizados numa possível seleção, eles vivem atormentados pela pergunta: "Quem vai ficar". E o advogado Cid Silva, assessor da Diretoria do Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo, vê nessa indefinição um impedimento para que o empresário programe seus investimentos. Segundo ele, isso se torna grave "num serviço onde a idade média da frota é de sete anos, além de não se ter processado, no último exercício, a substituição ideal de 20%, o que também repercute nos custos operacionais das empresas".

DESCONFORTO DENUNCIADO

Entre os "privilégios" da concessionária, os particulares incluem ainda o fato de ela reservar para si as linhas operacionais, que contam com tarifa de Cr\$ 3,50 contra Cr\$ 1,50 das comuns. Além disso, o Sindicato afirma que, mesmo cobrando preço especial, essas linhas da CMTC executam o mesmo serviço das comuns, "com os ônibus parando nos mesmos pontos dos demais, trafegando com passageiros em pé e ainda superlotados, numa flagrante irregularidade, sem qualquer determinação do poder público, que tolera o abuso".

Chafik Jacob contesta a acusação, dizendo que os ônibus só param nos pontos normais "quando há lugares vazios". De qualquer modo, um vereador arenista, Carlos Ergas, chegou a propor, no início deste mês, o cancelamento das linhas especiais da CMTC, atribuindo-lhes o poder de prejudicar eleitoralmente o partido do governo. Segundo declarações do vereador aos jornais, além de pagar mais nos ônibus especiais os bairros que os receberam "continuam a ter o mesmo desconforto que tinham anteriormente, só que agora não possuem outra opção, porque, geralmente, onde há essa linha, não existe uma linha regular". O vereador indicou, ainda, a necessidade de "se colocar uma linha regular onde há uma especial, ou então ter fiscalização condigna que faça prevalecer aqueles tributos para que foi criada a linha especial, porque, no meu entender, isto é crime contra a economia popular".

O grau mais elevado de tensão entre os empresários e o poder público,



Jacob: por uma CMTC cada vez mais forte.

porém, surgiu quando o secretário municipal dos Transportes, Olavo Guimarães Cupertino, também no início deste mês, impôs um modelo de formulário cujo preenchimento pelos cobradores foi considerado muito difícil, "de manifesta impraticabilidade", como o definiu o Sindicato da categoria. Também neste caso, um vereador arenista, Osvaldo Teixeira Duarte, saiu em defesa das empresas, afirmando ser o documento "redigido em linguagem rebuscada, a ponto de ser compreensível somente para contadores ou mesmo bacharéis". Chegou, então, a se configurar um "rompimento de relações" entre os empresários e o secretário.

Agora, além da CMTC, os empresários passaram a se preocupar também com o metrô. Em muitos casos, são obrigados a abastecê-los, recebendo uma parte da tarifa integrada. E, embora essas linhas tenham passado a ser de pequenas distâncias, o advogado Cid Silva lamenta que muitas empresas tenham sido "bitoladas" a fazer esse serviço, "quando têm know-how para muito mais".

Embora tenham obtido as melhores rentabilidades do setor, as empresas cariocas também não estão satisfeitas. A exemplo do que ocorre em São Paulo, os empresários reclamam da concorrência estatal.

A 1 001, por exemplo, ainda obtém 30% do seu faturamento com transporte urbano (frota de 150 veículos e mais 350 ônibus rodoviários). Mas, seu presidente, Jelson da Costa Antunes, pretende congelar os investimentos no setor, até que "o governo" ▶

defina se a operação do transporte urbano cabe às empresas privadas ou estatais”.

No Rio, Costa Antunes afirma que “a CTC está se apossando dos corredores e empurrando as particulares para a periferia, com o apoio da Secretaria dos Transportes”. Por exemplo, a empresa estatal explora com exclusividade a linha entre Niterói e Zona Sul do Rio. “Resultado: ela ficou com a melhor fatia do bolo e transformou as dezoito empresas que operam em Niterói numa simples fonte de alimentação da sua linha “A CTC não é poder concedente, mas fica com as melhores linhas e tem autoridade para estabelecer paradas e itinerários.

O LUCRO DO “FRESCÃO”

A sua ação, contudo, ainda está muito longe da exercida pela CMTC em São Paulo. “Ainda bem que não engordamos o nosso bicho-papão, como as empresas paulistanas”, diz Antunes. “Não pagamos taxas de permissão á CTC”. Isso não impede, contudo, que, por falta de definição de uma política para o setor, as empresas particulares cariocas acabem se retraindo deixando espaço para as incursões da poderosa concorrente. Indignado, Costa Antunes informa que a CTC já fala em explorar sozinha os corredores do Rio para São Gonçalo, Niterói, Caxias e Nova Iguaçu. “Se isso acontecer,

50% das empresas do Grande Rio serão obrigadas a encerrar suas atividades”.

Outra novidade carioca é o comentado “frescão”. O presidente da 1 001 afirma que “nem tudo são rosas na exploração dos “frescões”. As empresas que operam linhas para determinados bairros da Zona Sul não tem o que reclamar, pois a rentabilidade é boa. Porém, a maioria implantou os “frescões” por pura vaidade, pois eles são deficitários em linhas como as da Zona Norte. “Nosso caso, só temos “frescões” em linhas rodoviárias”, informa Antunes. “Aí, a tarifa 85% mais cara que a comum chega a ser altamente compensadora. Mas, por exemplo, para a ligação Rio-Niterói, tenho as minhas dúvidas. Em São Paulo, não acredito que os “frescões” consigam atrair passageiros, pois o clima é bem mais ameno e as tarifas são dobradas”.

Todavia, Costa Antunes destaca que todo o sistema de transporte urbano está na dependência de uma política oficial definida e integrada, entre os governos federal, estadual e municipal. “No momento, o importante é definir o que cabe à exploração estatal e o que pertence às empresas privadas. O que não podemos aceitar é esse abuso das companhias estatais em se apossar das melhores linhas”.

AS MELHORES EM RENTABILIDADE/VENDAS

1. Auto Viação Bangu	14,5
2. Viação Itamarati	11,8
3. Viação Verdum	11,4
4. Real Auto Ônibus	11,1
5. Turismo São Bernardo	8,9
6. Lapa-Moinho Velho	8,4
7. Auto Viação Alpha	7,2
8. Viação Para Todos	6,9
9. Auto Viação Três Amigos	6,5
10. Tusa	5,5
11. Auto Viação Paraense	5,2
12. Viação Santa Cruz	4,7
13. Transporte Amigos Unidos	4,4
14. Viação Novacap	4,3
15. Mansur e Filho	4,3

AS MELHORES EM RENTABILIDADE/PATRIMÔNIO LÍQUIDO

1. Auto Viação Bangu	59,0
2. Auto Viação Paraense	42,3
3. Viação Itamarati	33,9
4. Lapa-Moinho Velho	32,1

5. Cialtra	28,6
6. Real Alto Ônibus	27,1
7. Turismo São Bernardo	24,3
8. Viação Verdum	23,3
9. Auto Viação Alpha	18,7
10. Auto Viação Três Amigos	16,9
11. Mansur e Filho	16,6
12. Breda Turismo (Rio)	16,6
13. Viação Carioca	15,4
14. Viação Novacap	15,1
15. Transporte Amigos Unidos	15,1

AS MENOS ENDIVIDADAS

1. Cia. de Ônibus Encontro	4,4
2. Tusa	10,6
3. Parada Inglesa	21,2
4. Auto Viação Tijuca	21,6
5. Viação Itamarati	30,6
6. Viação Campo Grande	31,0
7. Emp. Auto Viação Taboão	32,1
8. Emp. de Ônibus Guarulhos	32,4
9. Auto Viação Taninha	33,2
10. Lapa-Moinho Velho	33,9
11. CCTC-Campinas	36,7
12. Cia. Transp. Urbanos, PE	37,1
13. Viação Verdum	38,3
14. Viação Santa Cruz	39,8

AS QUE MAIS CRESCERAM EM VENDAS

1. Auto Viação Alpha	63,7
2. Lapa-Moinho Velho	32,9
3. Tusa	24,9
4. Viação Acari	24,2
5. STCB-Brasília	23,3
6. Paranaçu	16,3
7. Viação Forte	15,9
8. Amigos Unidos	15,2
9. Emp. de Ônibus Guarulhos	15,0
10. Viação Itamarati	14,0
11. Viação Para Todos	14,1
12. Parada Inglesa	12,1
13. Viação Campo Grande	12,6
14. CMTC	11,2
15. CCTC-Campinas	8,3

AS MELHORES EM LIQUIDEZ CORRENTE

1. Cia. de Ônibus Encontro	11,43
2. Viação Itamarati	2,29
3. Auto Viação Taninha	1,89
4. Lapa-Moinho Velho	1,57
5. Viação Campo Grande	1,89
6. Tusa	1,48
7. Viação Rio Bonito	1,33
8. Empresa Brasil	1,25
9. Amigos Unidos	1,20
10. Auto Viação Leblon	1,21
11. Transportes Oriental	1,17
12. Viação Bola Branca	1,10



Silva: indefinição impede investimentos.

O Telemóbil II da Telefunken evita que a sua betoneira vire carro de passeio.



Tem empresas que ainda não calcularam quanto dinheiro estão perdendo com o deslocamento desnecessário de sua frota de caminhões-betoneira.

Quantas vezes um veículo desses trafega em demoradas viagens de ida e volta entre suas bases apenas para receber instruções? Esse desperdício de tempo e dinheiro pode ser facilmente evitado com um equipamento de

radiocomunicação nas viaturas: o Telemóbil II, da Telefunken.

Ele estabelece comunicações a curtas distâncias (é um

VHF/FM, que alcança 150 km), em até quatro frequências.

Simple e robusto, tem completa vedação e perfeita dissipação térmica.

O Telemóbil II acaba com as viagens inúteis. De betoneiras, táxis, ambulâncias, guinchos, caminhões. Afinal, passeio tem hora.



TELEFUNKEN TELECOMUNICAÇÕES

Você poderá obter maiores informações nos seguintes endereços:

Matriz:

São Paulo - Rua Tabaré, 551 - Bairro Campo Grande - Santo Amaro

Filiais:

São Paulo - Av. Rebouças, 2210 - **Rio de Janeiro** - RJ - Av. General Justo, 335-B - loja e 3º andar - Bairro do Castelo - **Recife** - PE - Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 4008 - Bairro Imbiribeira - **Belo Horizonte** - MG - Rua Major Lopes, 373 - Bairro Carmo Sion - **Brasília** - DF - Edifício Maristela - salas 806 e 807 - Setor Comercial Sul - **Porto Alegre** - RS - Rua Paraiba, 150 - Bairro da Floresta - **Belém** - PA - Av. Generalíssimo Deodoro, 501 - **Salvador** - BA - Rua Junqueira Aires, 9 - Bairro Piedade



Na maciez
do algodão e na
resistência
do aço,
você encontra
a qualidade
da Cia. Industrial
Itaunense.

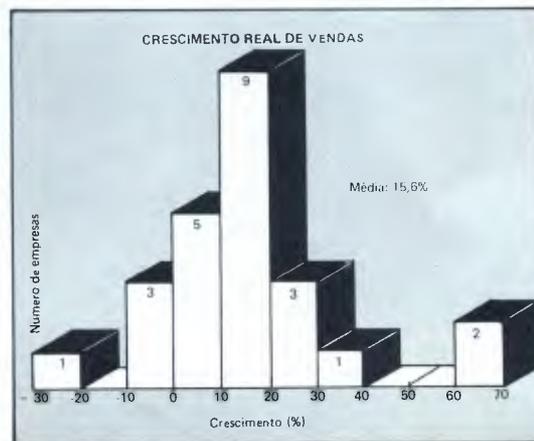
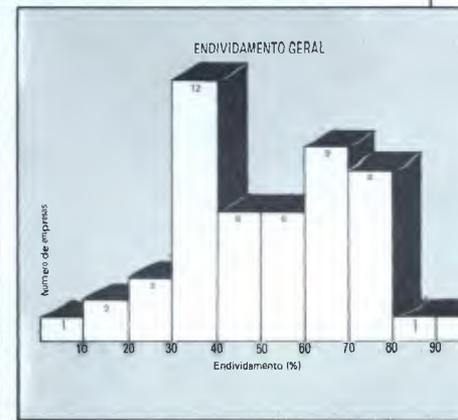
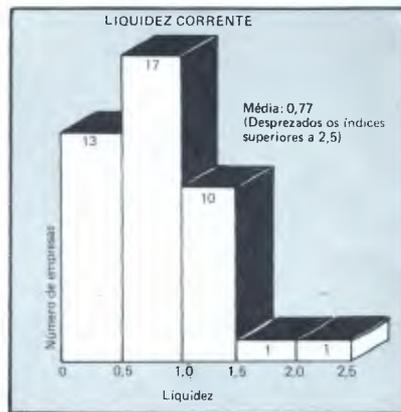
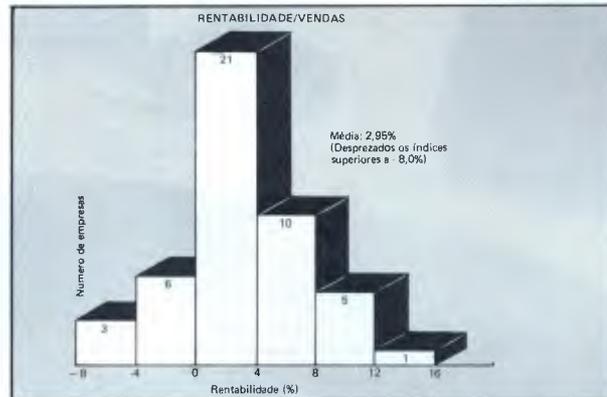
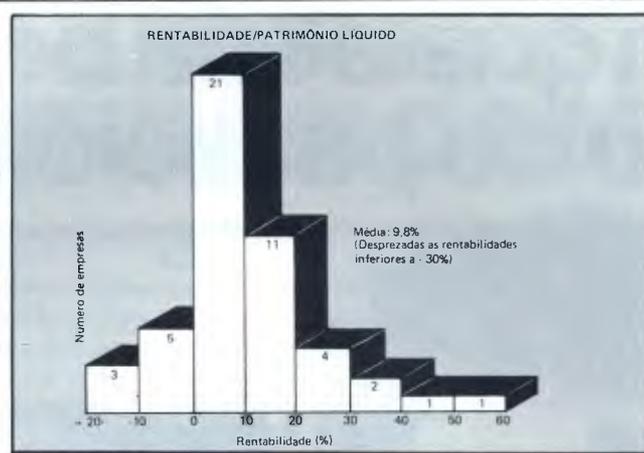
A Itaunense sabe ser macia quando é preciso: ela é uma tradicional indústria têxtil que produz fios de algodão e tecidos como opalas, fustões, popelines, cretones e estampados. Mas a Itaunense é também o nome de uma grande indústria siderúrgica que produz aços redondos para construção civil CA-50-A, CA-24, linha SAE-Carbono e linha SAE 51 XX, produtos que estão sempre presentes nas grandes obras deste país. Produtos tão diferentes têm uma coisa em comum: a qualidade da Cia. Industrial Itaunense.



**Companhia Industrial
Itaunense**

CP - 16 - Fone: 4-1355 PABX - Itaúna - MG.
Escritório em Belo Horizonte:
Rua Espírito Santo, 466 - Conj. 1511/12 -
Tels.: 222-9022 - 224-4297 - 222-2966
Escritório - Rio de Janeiro -
Rua Sete de Setembro, 55 sala 2202 -
Fone: 222-5722

URBANO DE PASSAGEIROS



**O COMPORTAMENTO
DO SETOR**

A rentabilidade do setor foi muito baixa. Algumas empresas ficaram no vermelho. A liquidez apresentou índices baixíssimos. O crescimento real das vendas foi razoável. E o endividamento ainda não chega a preocupar.

HA 28 ANOS NOSSOS CLIENTES NOS EXIGEM QUE SEJAMOS SEMPRE OS MELHORES. ESTAMOS TENTANDO.

Temos rodado, lado a lado, com o desenvolvimento de diversas regiões brasileiras. Tem sido um árduo caminho, mas não o trilhamos sozinhos. Tivemos, sempre, a confiança, o apoio e as exigências de nossos Clientes.

Foi para melhor servi-los que criamos o Transurgente, o transporte expresso e seguro; foi por carinho que estabelecemos o Serviço de Mudanças; foi nos especializando que criamos o transporte de Cargas a Granel, em graneleiras próprias. Até cruzarmos fronteiras: vamos

à Argentina

e ao Uruguai, trazendo divisas para o país. Hoje, nossos 180 veículos e as modernas instalações do Terminal Rodoviário, com o que há de mais avançado em tecnologia — de canal de Telex à computação eletrônica — são apenas o suporte à qualidade dos serviços do Expresso Mercúrio, estendidos por 22 cidades brasileiras e uma sucursal em Buenos Aires. Há 28 anos rodamos para que o Brasil tenha uma amanhã farto. E nossas vitórias pertencem tanto a nós como a nossos Clientes. Com muito orgulho.



EXPRESSO MERCÚRIO S.A.
— a frota do bom transporte —



Terminal Rodoviário do Expresso Mercúrio em Porto Alegre, um dos mais modernos do país.

MATRIZ: SANTA MARIA-RS - FONE: 21-2852 TELEX: 552115 - PORTO ALEGRE-RS - FONE: 41-2233 TELEX: 51-1218 - SÃO PAULO-SP - FONE: 66-5799 TELEX: 1122070 - RIO DE JANEIRO-GB - FONE: 260-6113 TELEX: 2122700 - CAXIAS DO SUL-RS - FONE: 21-1763 TELEX: 542231 - CURITIBA-PR - FONE: 23-2962 - NOVO HAMBURGO-RS - FONE: 95-1295 - URUGUAIANA-RS - FONE: 2-1751 - BUENOS AIRES - ARGENTINA - FONE: 55-2222 TELEX: 55-2222

PREJUÍZO DO PASSAGEIRO "COME" O LUCRO DA CARGA

As ferrovias estão transportando cada vez mais carga. Paradoxalmente, contudo, seus déficits continuam crescendo. Os grandes culpados são os passageiros. Apesar de um trem render cinco vezes mais transportando carga, as melhores locomotivas ainda são para os passageiros.

Tanto na Rede Ferroviária Federal como na Fepasa (Ferrovia Paulista S.A.), os déficits do balanço do ano passado — e de outros anos — têm uma causa admitida pela grande maioria dos técnicos: o transporte de passageiros. E, curiosamente, não é fácil combater um mal tão evidente. Na Fepasa, por exemplo, o número de vagões destinados a conduzir passageiros continua sendo cerca de 50% superior ao destinado a transportar cargas.

"É mais barato passar uma noite num trem de aço inoxidável, com suspensão a ar, freios a disco e ar condicionado, do que numa pensão de segunda classe", afirma com bom humor o presidente da empresa, engenheiro Walter Bodini. De fato, estão reservados ao passageiro as melhores locomotivas e os horários preferenciais. E, no ano passado, a Fepasa continuou praticando uma política de muitos anos atrás, mesmo sabendo que um trem médio de carga rende cinco vezes mais que os Cr\$ 9,00/km de um trem de passageiros. "Para o ferroviário", comenta Bodini, "o trem de passageiros é a própria imagem da ferrovia, e, para o público, representa um problema profundamente sentimental."

Na Rede Federal, o transporte de cargas tem evoluído de forma satisfatória nos últimos tempos, segundo asseguram alguns técnicos. Theodoro Gevert, por exemplo, do CNEC (Consórcio Nacional de Engenheiros Consultores S.A.), fez uma projeção dos resultados dos primeiros oito meses deste ano e concluiu que em 1.976 o transporte de carga pelos trens da Rede terá um crescimento de 14% sobre o ano passado. Para a Fepasa, ele situa esse índice em 10%.

Numa estimativa mais ampla, Gevert chegou à conclusão de que, no final de 1.976, o crescimento do trans-



Bodini: o trem de passageiros mais barato que pensão de segunda



Gevert: crescimento da ferrovia depende da indústria siderúrgica

porte de carga, desde 1.972, chegará a 102% na Rede, 99% na E.F. Vitória a Minas e 28% na Fepasa (veja quadro). Para esse consultor, porém, "é importante notar que essas diferenças nas velocidades de crescimento não refletem demérito para ninguém." Sua tese é a de que o crescimento ferroviário é sempre proporcional à expansão siderúrgica.

"A ferrovia", diz ele, "depende ho-

je principalmente do transporte de matérias-primas para a indústria siderúrgica — minério de ferro, calcário e carvão. Fiz um levantamento de todas as ferrovias em construção no mundo e verifiquei que 90% das linhas projetadas destinam-se ao transporte de matérias-primas para a siderurgia. Ora, a única siderurgia de algum porte, na área da Fepasa, é a Cosipa. E mesmo para essa a Fepasa transporta apenas calcário."

Gevert aponta como "único outro grande transporte potencial", para a ferrovia, os produtos agrícolas, principalmente soja, trigo e milho. "Mas, explica, "esses só geram grandes transportes no Paraná e no Rio Grande do Sul. O milho, sendo um produto de grande tráfego local em São Paulo e Minas é, por sua origem dispersa e destino, mais economicamente transportável, no geral, por rodovia." Ele cita ainda como "ferroviários" os derivados de petróleo e cimento, quando há grandes distâncias entre a fábrica e os centros de consumo.

Em 1.976, segundo Gevert, a rede deverá apresentar "um balanço bom e ruim ao mesmo tempo", o que, aliás, também tem sido admitido por altos funcionários da empresa. Pelos cálculos do consultor, "se a Rede por um lado irá transportar um recorde de cargas (em torno de 24 bilhões de toneladas-quilômetros úteis), também deverá apresentar um déficit monumental, pois para uma receita esperada de ordem de 3,5 bilhões de cruzeiros, deverá ter uma despesa de operação da ordem de Cr\$ 9,2 bilhões, ou seja, um déficit de 163%".

Isso obrigará a empresa a tomar diversas medidas, capazes de aumentar sua agressividade na competição com outras modalidades de transporte. Entre essas medidas, destacam-se o desestímulo ao transporte de passageiros de longa distância e a ampliação dos pá-

tios de carga. Para Gevert, o transporte de passageiros de longa distância "produz uma despesa de pelo menos Cr\$ 5,00 para cada Cr\$ de receita e, em alguns casos, um déficit até bem maior".

Também o fator climatológico aflige os dirigentes ferroviários. O presidente da Fepasa aponta-o como o principal responsável pelo fato de em 1975 a empresa não ter tido resultados "de grande representatividade". Ele explica: "Vinculada ao transporte de produtos primários (minerais e agropecuários), fatalmente a Fepasa teria que sofrer as conseqüências negativas da climatologia adversa da região em que estamos inseridos. A geada, por exemplo, que assolou São Paulo, Minas, Paraná, Mato Grosso e Goiás, principais zonas de produção tributárias da Fepasa, provocou a imediata queda na produção do açúcar. Assim, forçou-se a retenção de boa parte do produto, antes destinada à exportação para abastecimento do mercado interno. Por outro lado, a eliminação de pastagens, agravada pela grande seca alongada até outubro, forçou a retenção de boa parte da safra de milho, deslocando-a do mercado externo para a produção de rações indispensáveis à

EVOLUÇÃO PROVÁVEL DO TRANSPORTE DE CARGAS			
Ano	RFFSA	FEPASA	Vitória a Minas
1972	11 859	3 504	18 116
1973	14 149	3 415	26 000
1974	18 248	4 062	32 267
1975	20 905	4 123	35 100
1976	24 000	4 500	36 000

Fonte: Theodoro Gevert, Consórcio Nacional de Engenheiros Consultores S.A.

sobrevivência bovina. Essas alterações privaram a Fepasa de parcelas de seu tráfego".

Com todos esses problemas, Walter Bodini afirma ter adotado "uma série de medidas destinadas a equilibrar o orçamento de caixa, o que se refletiu no adequado cumprimento das obrigações financeiras assumidas". Desde 1975, a empresa desenvolve o Plano Quinquenal Ferroviário, que conta com um total de Cr\$ 10 bilhões a serem investidos até 1979. O objetivo é "atender à demanda atual e futura de transporte em sua zona de ação, ao menor custo econômico; eliminar o déficit financeiro da empresa no menor prazo possível; tornar interativos o Pla-

no de Ação e o Programa de Investimentos". O Plano Quinquenal Ferroviário prevê para 1979 uma necessidade transporte, na Fepasa, de 8,5 bilhões de t/km.

Bodini acredita que este ano o fator climatológico não vai atrapalhar a empresa. Mas, ainda assim, reconhece a existência de outros obstáculos para que a empresa atinja um desempenho realmente satisfatório: deficiências de terminais, falta de uma definição a priori da política oficial de exportações, ausência de infra-estrutura de armazenamento e de um fluxo de escoamento ritmado. Ao menos os problemas cuja solução está a seu alcance — como a construção de terminais — serão atacados com vigor pela Fepasa. ●

uma empresa que atende e dá soluções

Fabricamos redutores e variadores de velocidade dentro da mais avançada tecnologia. Com um parque industrial de 12.000 m² de área construída, contamos, além de laboratórios, com: modelação, fundição, usinagem, tratamento térmico, linhas de montagem e bancos de prova.

Nossos variadores e redutores a partir de módulos básicos, oferecem alternativas das mais diversas para formação também de conjuntos monobloco.

Nosso Departamento Técnico Comercial, dispõe de um serviço permanente para o atendimento de consultas.

METALOMECÂNICA, uma empresa que atende e dá soluções.

licença KOPP — Suíça
licença MFR — França

licença SKK — Japão
licença STEIMEL — Alemanha (bombas de engrenagem)

Consulte-nos:

COMPANHIA METALOMECÂNICA DO BRASIL

CENTRAL DE VENDAS: Rua Manoel da Nóbrega, 853 c/9 - Tels.: 284-6020 e 289-3942 - CEP 04001 - São Paulo - SP.

FILIAL: Av. Erasmo Braga, 227 grupo 1001 - Tels.: 221-3603 e 222-4651 - C.P. 3001 - Rio de Janeiro - RJ

FABRICA: Km 106 - BR 324 - Centro Industrial de Subaé - Feira de Santana - BA

TRANSPORTE AÉREO

MAIS PASSAGEIROS, E MAIS DÍVIDAS, TAMBÉM.

As empresas de transporte aéreo cresceram bastante em 1975. Mas, a rentabilidade foi praticamente nula e o endividamento assumiu contornos assustadores. E 70% das viagens ainda são realizadas por executivos, a negócios.

Em 1975, as empresas de transporte aéreo no Brasil tiveram, em média, um crescimento razoável — 26,1% — mas a rentabilidade sobre o patrimônio — 0,8% — foi extremamente discreta, enquanto o endividamento total — 84,8% — assumiu contornos de uma cifra inquietadora.

Os técnicos do setor, no entanto, encaram com otimismo a evolução do desempenho das companhias de transporte aéreo no Brasil. Reginaldo Uelze, diretor da Vasp, lembra que no ano passado o aumento da demanda no Brasil equivaleu a mais de três vezes o crescimento da procura acusado pelas empresas associadas à IATA, na Europa. “E em 1976, afirma Uelze, “embora também no mundo esteja sendo vencida a crise que atingiu a aviação civil durante certo tempo, o aumento brasileiro é extremamente significativo, pois já estamos (até agosto) com 21% do aumento de demanda em relação ao ano passado. E isso apesar de tradicionalmente ser o primeiro semestre mais fraco que o segundo para o transporte aéreo.” Para o diretor da Vasp, esse desempenho decorre, em parte, do atendimento de “certa demanda reprimida”, após o aumento da frota. Em parte, também, resulta dos efeitos dos projetos da Sudam e da Sudene, “que criaram necessidades novas de transporte aéreo entre o Nordeste e a Amazônia e o Centro-Sul”. Na opinião de Uelze, a lei que tornou obrigatório o depósito prévio de Cr\$ 12 mil para viagens ao exterior — aparentemente beneficiando o turismo doméstico —, não teve grande influência no aumento da demanda, “pois este já se fazia sentir antes daquela exigência”. Ele declara que, recentemente, o fator mais importante desse aumento “foi, sem dúvida, a nova sistemática do VTD (vôo de turismo doméstico), que agora tem como limite mínimo 25 passageiros, ao invés de 40”.

Com base num levantamento realizado pelo Departamento de Aviação Civil, Uelze comenta que “o desenvolvimento da aviação está diretamente ligado ao da economia bra-



Uelze: lei dos Cr\$ 12 000,00 não influiu.

sileiro como um todo”. De fato, a pesquisa mostra que 70% das viagens são feitas a negócios, 10% a turismo (há dois anos era menos da metade disso), 5% por estudos e 15% por “outros motivos”. O levantamento indica também que 33% das viagens são pagas pelo próprio passageiro, 12% pelos órgãos públicos e 53% pelas empresas privadas. “É interessante notar, destaca Reginaldo Uelze, “que apenas 6% das passagens são pagas pelo crediário, o que mostra bem que o motivo primordial da viagem aérea é realmente econômico.” A Vasp não conseguiu, recentemente, aprovação para importar todos os aviões que faziam parte de um projeto de expansão submetido ao governo. E Reginaldo Uelze aponta como a grande reivindicação do setor exatamente a possibilidade de contar com aeronaves modernas, mais econômicas e com maior capacidade, “pois foi o fato de dispor de equipamento tecnologicamente avançado que permitiu o progresso da aviação civil brasileira”.

Nos últimos tempos, o transporte aéreo tem acusado também crescimento no setor de cargas. Mas a prioridade continua sendo do passageiro. Devido a sua grande demanda, o SND, conversível, recebido em janeiro deste ano pela Vasp, está voando na versão

passageiro, embora tenha sido comprado para transportar cargas.

Para Drauzio Castró Reis, que trabalhou seis anos como chefe de venda no setor de cargas da Vasp e recentemente se transferiu para a Líder Táxi Aéreo, o que dificulta a expansão nessa área é o irrealismo das tarifas. “O dono de uma lojinha que manda uma carga de 60 kg”, explica ele, “goza dos mesmos direitos de uma empresa que embarca 2 ou 3 t.” Ele acha que deveria existir uma tarifa diferenciada em função dos volumes.

“De uma forma geral”, afirma Drauzio, “não há grandes chances de o avião competir com o transporte de carga rodoviária ou ferroviária. Mas em alguns centros, como na região de Manaus, sim. Ali, há cerca de um ano, começou o chamado transporte conjugado: caminhão-navio ou caminhão-avião, aproveitando-se um ponto de linha aérea. Mas o tempo de percurso chega a ser imprevisível. E, por incrível que pareça, este tipo de transporte está tirando cargas aéreas, embora chegue a alcançar tarifas quase iguais às do avião, em todo o percurso. Como a maioria das ‘exportações’ de Manaus é de televisores, logicamente o transporte por avião de ponta-a-ponta seria mais interessante. Mas mesmo assim, o avião está perdendo este público. Se a tarifa fosse mais racional em relação aos grandes clientes, isso não aconteceria”.

Quanto às empresas de táxi aéreo — entre as quais a Líder alcançou o maior volume de vendas em 1975 —, continuam vivendo principalmente “em função da fatalidade, pois 35 a 40% de seu uso é por casos de morte ou doença”, segundo Drauzio. Também se destacam entre seus usuários os executivos, que freqüentemente têm entrevistas de última hora marcadas em Brasília e não podem esperar os vôos regulares. Funcionários do governo, até recentemente, também estavam entre os grandes clientes das empresas de táxi aéreo. Mas, com o chamado escândalo da mordomia, já houve uma sensível retração nesta faixa de usuários.

ASSINATURA - CORTESIA DE **transporte moderno**

UM BRINDE QUE SE REPETE A CADA DOZE MESES

Neste fim de ano, dê como brinde assinaturas-cortesia de **TRANSPORTE MODERNO**. Seus clientes vão concordar com você. Não pode haver brinde mais inteligente e mais barato:

- Você estará dando a seu cliente mais que uma simples assinatura. Você estará colocando à sua disposição uma assessoria técnica de alto nível. Cada edição de **TRANSPORTE MODERNO** é uma verdadeira ferramenta de trabalho, que contribui realmente para resolver os problemas dos leitores.
- A assinatura é personalizada. Em dezembro, seu cliente receberá uma carta anunciando o brinde. E em cada exemplar enviado, nos encarregaremos de lembrar da sua empresa.
- O preço é o de uma assinatura normal: Cr\$ 180,00. E se a sua empresa fizer mais de dez assinaturas-cortesia, ganha um desconto extra de Cr\$ 20,00 em cada assinatura.

À Editora TM Ltda.
Rua São Martinho 38 - fone: 67 5390
Campos Elíseos
São Paulo - SP - CEP 01202

Estamos enviando () cheque () vale postal no valor de Cr\$ para pagamento de assinaturas-cortesia. Segue anexa a relação de pessoas e os endereços para os quais devem ser enviadas as revistas.

Empresa
Endereço Cidade
CGC Inscrição estadual
Pessoa que responde Cargo

Biblioteca de Administração

Você já pode adquirir os primeiros 40 artigos de uma das mais importantes publicações do mundo - "Harvard Business Review" - em dois espetaculares volumes.

Basta preencher o cupom deste anúncio.

Faça isso agora e tenha uma obra criada especialmente para você. E de acordo com o tempo que você dispõe para a leitura. Daí o estilo absolutamente inédito da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas: compacta, séria, sofisticada. Uma Biblioteca que atualiza e coloca você em sintonia com os métodos mais recentes da moderna administração de empresas, sem deixá-lo às voltas com matérias prolixas e pouco objetivas. Veja nos quadros o conteúdo de cada artigo.

Uma coleção de serviço, criada e planejada para consultas constantes.

A Biblioteca Harvard de Administração de Empresas é editada simultaneamente na França, Espanha, Alemanha, México, Brasil e Japão. Seus autores são renomados professores da Escola de Administração de Empresas (Graduate School of Business Administration) da Universidade de Harvard, Boston, EUA, consultores de grandes empresas e destacados profissionais norte-americanos nas áreas de administração de empresas em geral, finanças, marketing, relações industriais, planejamento, enfim, todas as áreas englobadas no management de alto nível. Como você pode constatar nos quadros ao lado. Todos os artigos da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas foram selecionados por sua validade para o Brasil e são extremamente recomendáveis aos executivos, pelo enorme valor de seu conteúdo, pela facilidade de leitura e entendimento - são curtos, concisos e objetivos - e pela eminente utilidade prática que apresentam, permitindo sempre aplicação imediata.

Mais de 4.000 profissionais brasileiros já têm o volume 1 da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas. Se você está entre eles, adquira agora mesmo o volume 2. Se você ainda não possui nem o volume 1, aproveite esta única chance de adquirir os dois volumes de uma vez só. Porque uma coisa é certa: nenhum homem de empresa pode prescindir de uma obra tão útil quanto a Biblioteca Harvard de Administração de Empresas.

A Biblioteca Harvard de Administração de Empresas não é vendida em livrarias e você só pode comprá-la diretamente da Abril-Tec. De uma maneira bastante simples:

a) Você pode comprar os volumes juntos.

Se você ainda não tem o primeiro volume da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas, esta é a sua grande oportunidade de iniciar uma coleção de real valor para o seu trabalho. Neste caso, marque no cupom deste anúncio, com clareza, que você deseja adquirir os dois volumes de uma só vez.

b) Você pode comprar apenas o volume 1.

Se você ainda não tem nenhum volume, mas se interessou apenas pelo volume 1, comece agora mesmo a literatura que a Biblioteca Harvard de Administração de Empresas proporciona. Para tanto, mencione, no local indicado do cupom, que você quer apenas o volume 1.

c) Você pode comprar apenas o volume 2.

Se você já tem o volume 1 e portanto já conhece a excepcional qualidade da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas na certa vai querer dar sequência à sua coleção. Utilize o espaço indicado no cupom para deixar claro que você quer apenas o volume 2.

Harvard o de Empresas.

Cada volume da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas se compõe de 20 artigos selecionados dentre os mais importantes publicados recentemente na "Harvard Business Review", a revista de maior prestígio mundial no campo da Administração de Empresas, editada pela Escola de Administração de Empresas da Universidade de Harvard e são apresentados em estojos exclusivos de 21 x 28,5 cm.

OS 20 ARTIGOS DO VOLUME 1.

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1. Miopia em Marketing | Theodore Levitt |
| 2. A eficácia na gestão das empresas | Peter F. Drucker |
| 3. A eliminação de produtos fracos | Philip Kotler |
| 4. Estratégia para eventualidades financeiras | Gordon Donaldson |
| 5. Programa positivo de avaliação de desempenho | Ava F. Kindall e J. Gatz |
| 6. Administração pelos objetivos de quem? | Harry Levinson |
| 7. Como fazer funcionar o conceito de marketing | Arthur P. Felton |
| 8. Árvores de decisões para tomar decisões | John F. Magee |
| 9. O essencial e o acessório em marketing industrial | B. Charles Ames |
| 10. Os dirigentes de vendas precisam dirigir | Raymond O. Loen |
| 11. As chaves da expansão empresarial | Robert B. Young |
| 12. Quais são os riscos da análise de riscos? | E. Eugene Carter |
| 13. Novamente: como se faz para motivar funcionários? | Frederick Herzberg |
| 14. Evolução e revolução no desenvolvimento das organizações | Larry E. Greiner |
| 15. Problemas de planificação dos sistemas de informação | F. Warren McFarlan |
| 16. Como conseguir uma equipe enxuta | Herbert E. Kierulff, Jr. |
| 17. O presidente está sozinho | Hany B. Hershel |
| 18. Profundas mudanças na distribuição | James L. Heskett |
| 19. Obtenha mais de sua gerência de produto | Stephens Dietz |
| 20. Como escolher um padrão de liderança | Robert Tannenbaum e Warren H. Schmidt |

OS 20 ARTIGOS DO VOLUME 2.

- | | |
|--|-------------------------|
| 1. Novos padrões para as organizações de hoje | Peter F. Drucker |
| 2. O carrossel dos administradores | Theodore Levitt |
| 3. As habilitações de um administrador eficiente | Robert L. Katz |
| 4. Como ser um bom presidente de empresa | Joseph C. Bailey |
| 5. O dilema de gerência de produto/mercado | B. Charles Ames |
| 6. Atitudes asininas em relação à motivação | Harry Levinson |
| 7. De que tipo de controle gerencial você precisa? | Richard F. Vancil |
| 8. A empresa familiar | Robert G. Donnelley |
| 9. Orçamento anual a base de zero | Peter A. Pyhrr |
| 10. Aproveite ao máximo sua força de vendas | Derek A. Newton |
| 11. A falácia do grande e único cérebro | Pearson Hunt |
| 12. Você sabe analisar este problema? | Perrin Stryker |
| 13. Reorganize sua empresa conforme as exigências de seus mercados | Mack Hanan |
| 14. Como fazer funcionar os planos de incentivo | John Dearden |
| 15. Reuniões criativas graças à divisão do poder | George M. Prince |
| 16. Como administrar a distribuição | John F. Stolle |
| 17. Como administrar a força de vendas | Porter Henry |
| 18. Motivação pelo trabalho significativo | W. Roche e N. Mackinnon |
| 19. A fabricação - o elo ausente na estratégia empresarial | Wickman Skinner |
| 20. Ponhamos realismo no desenvolvimento de administração | Charles P. Boven |

Instruções

- Preencha o cupom à máquina ou em letra de forma.
- Anexe cheque nominal, no valor da encomenda, à favor da ABRIL-TEC EDITORA LTDA.
- Não esqueça de mencionar, com bastante clareza, qual o volume que você deseja. Se você não desejar um dos volumes, deixe em branco o espaço respectivo.
- Você pode pedir mais de um exemplar de cada volume da Biblioteca Harvard. Anote, no espaço indicado, qual a quantidade desejada.
- Coloque o cupom e o cheque num envelope endereçado à
Abril-Tec Editora Ltda.
Departamento de Circulação
Caixa Postal 30837 - 01000 São Paulo, SP
- Envie o envelope hoje mesmo, para garantir a rapidez da remessa.
Atenção: se você precisar de mais de um cupom, ou não quiser recortar a revista, faça seu pedido através de carta, incluindo todos os dados solicitados.

 **Biblioteca HARVARD de Administração de Empresas**

Abril-Tec Editora Ltda. - Rua Aurélio, 650
(Lapa) Tel.: 262-5688 - CEP 05046
São Paulo, SP. - Telex: 01122094/01122115



A
Biblioteca HARVARD
de Administração de Empresas
Abril-Tec Editora Ltda.

Queiram, por favor, remeter-me _____ exemplar(es) do Volume nº 1 e _____ exemplar(es) do Volume nº 2 da Biblioteca Harvard de Administração de Empresas, ao preço de Cr\$ 480 cada exemplar.

Envie cheque nominal à ABRIL-TEC EDITORA LTDA, nº _____

Banco _____ Valor: Cr\$ _____

Nome _____

Empresa _____

Cargo _____

Os volumes deverão ser enviados para o seguinte endereço particular da empresa

Rua _____ nº _____ Bairro _____

Cidade _____ CEP _____ Estado _____

No caso da compra ser efetuada pela empresa, marque o número do CGC _____

e da inscrição _____ Data _____

EQUIPAMENTOS

PLÁSTICO, A NOVA OPÇÃO PARA O PALLET

CORRENTES

CAÇAMBAS
TALISCAS

ESTAMPADAS
FUNDIDAS
FORJADAS
para:

INDÚSTRIAS AGRÍCOLAS
MINERAÇÃO
EXTRAÇÃO DE ÓLEO
CELULOSE
ADUBOS
BEBIDAS
TEXTEIS
USINAS DE AÇÚCAR
LATICÍNIOS
FRIGORÍFICOS
TERRAPLANAGEM
PAVIMENTAÇÃO
ETC.



FILIAL EM SÃO PAULO
FONE: 61-6785

CORRENTES
INDUSTRIAIS

IBAF S.A.

matriz: rua rafael sales, 358
cx. p. 226 - 13.100-campinas-sp

FONE: PABX
41-5900

TELEX-0191060-IBAF

SEUS PRODUTOS PRECISAM DA SEGURANÇA DE UMA BOA BASE



A base dos "pallets" fornecidos pela Quintanilha. Para empilhadeiras mecânicas, elétricas ou manuais. Quintanilha projeta o "pallet" adequado ao produto e planeja a estocagem e movimentação das mercadorias. Projeta também modelos para exportação tipo "one-way". Acabamento perfeito com pregos ardox ou parafusos. Diversos modelos para todas as necessidades.

quintanilha pallets

MADEIRAS



Rua Tagipuru, 235 - conj. 42/43 Telefones:
66-4451 - 67-8654 66-9527 - São Paulo - SP

No Brasil, a produção de pallets restringia-se, até hoje, apenas aos de madeira e de ferro. A partir de agosto deste ano, contudo, o limitado número de opções aumentou, com o lançamento pela Goyana do primeiro pallet de plástico brasileiro.

Embora não existam normas específicas para a construção de pallets no Brasil, a Goyana optou, inicialmente, pela produção de dois modelos que sintetizam os resultados obtidos após exaustiva peripetuação entre os usuários.

Produzido em polietileno de alta densidade e com know-how da Schoeller International, empresa alemã fabricante de garrafeiras, o modelo quadrado, PG 1/1050, tem 1050 mm de comprimento com 80 mm de espaço livre para entrada dos garfos da empilhadeira. Já o modelo retangular, PG 2/1200, apresenta uma base de 1200 x 1000 mm com idêntico espaço para a introdução dos garfos da empilhadeira.

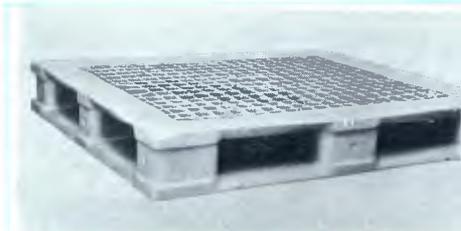
A limitação a dois modelos tem explicação. Toda peça moldada em plástico exige um molde que reflita as minúcias do projeto e o desenvolvimento de novos produtos, demanda vultuosos investimentos em moldes e máquinas de moldagem. O mesmo já não acontece com seu concorrente mais direto, a madeira. Pela sua maleabilidade, o material possibilita a execução de enorme variedade de tamanhos e formatos sem necessidade de se recorrer a modelos especiais. Tal maleabilidade torna-se, todavia, prejudicial para o próprio sistema de paletização. "Nós fabricamos pallets segundo critério norte-americano e em dez dimensões", comenta Mário Cordeiro, inspetor técnico de vendas da Truckfort, empresa fabricante de toda a linha de produtos para transporte interno de cargas. "Mas, além destes modelos somos obrigados a produzir outros tantos para usuários que dimensionam o pallet em função da sua carga. Isto gera uma confusão muito grande, pois, os pallets deveriam ser trocados como se troca caixa vazia de cerveja".

Mais resistentes — A alta resistência do plástico, contudo, compensa as limitações de formato e dimensões. Testes realizados pelo IPT, demonstra-

ram, segundo Carlos Aron, gerente comercial da Goyana, que os pallets de polietileno de alta densidade têm capacidade para suportar, na armazenagem, cargas de até 29 000 kg sem ruptura. Na elevação, contudo, esta capacidade é reduzida para 1 000 kg, índice inferior aos "2 000 kg suportados pelos pallets de madeira", como afirma Mário Cordeiro.

Quanto a altura da pilha, o número de superposições está ligado, diretamente, ao chamado "pé direito" dos armazéns com 9 m de altura (pé direito), a Truckfort assegura ao pallet de madeira o empilhamento de oito estâgios. Isto significa carga de 16 t sobre o primeiro pallet. No caso dos pallets de ferro, também produzidos pela Truckfort e próprios para a paletização de tambores deitados, consegue-se o empilhamento de cinco pallets com 400 kg cada um, perfazendo 2 t de carga empilhada. "Nestes casos não aconselhamos pilhas maiores porque os 1 600 kg restantes apoiam-se sobre a carga do primeiro pallet. Como utilizamos o sistema de empilhagem de tambores na horizontal, para evitar que a água fique retida, tememos que os tambores não resistam ao peso", explica Milton Barreiros, diretor presidente da Truckfort.

Para os pallets de plástico, as normas de empilhamento visam a outros



FORNECEDOR PREFERENCIAL

de Transportadores autônomos, e de Empresas Construtoras, Transportadoras, Frigoríficos, Órgãos Públicos e Indústrias Automobilísticas.

Atendimento ao Mercado Nacional. Exportações.

SEMI-REBOQUES

Basculantes
Frigoríficos
Cargas secas
Furgões especiais

**REBOQUES
BASCULANTES
FURGÕES
3.º EIXO****CAVALOS MECANICOS
CARROÇARIAS DE
MADEIRA
EQUIPAMENTOS
ESPECIAIS**

MATRIZ: Rua Sorocabana, s/n - km 393
Via Dutra - Fones: 209-0872/3171/4654/6194
Guarulhos - São Paulo
FILIAL: Av. Cel. Phidias Távora n.º 1.095
km 3 - Via Dutra - Fone: 351-3434
Pavuna - Rio de Janeiro

aspectos. "Aconselhamos não se ultrapassar 4 t de carga armazenada, ou seja, três estágios", comenta Carlos Aron. Alturas maiores podem ser conseguidas. Mas, segundo o gerente comercial da Goyana, não se deve esquecer que o empilhamento está ligado à acomodação da carga no pallet pelos empregados. "Eventuais descuidos ou acomodações incorretas podem comprometer a segurança da pilha", afirma ele, "quando a altura excede a três estágios".

Leve e versátil — O plástico leva vantagem também no peso e na versatilidade. Mais leves que a madeira e o ferro, os pallets produzidos em plástico pesam, nas duas versões, menos de 20 kg. Comparado aos 60 kg, em média, de um pallet de madeira e aos 150 kg, no mínimo, de uma pallet de ferro, os construídos em plástico podem ser carregados com facilidade por um homem enquanto que um de madeira necessita de, pelo menos, dois homens para ser transportado.

Construídos em seis partes distintas, quatro laterais e duas bases, todas coladas pelo sistema de fusão das áreas de contato com posterior prensagem, o projeto do primeiro pallet de plástico brasileiro foi desenvolvido também em função da maquinaria para moldagem existente no mercado interno. Esta disponibilidade de equipamento aliada aos dados obtidos pela pesquisa, originaram um pallet com no nove pontos de apoio e duas bases. Este desenvolvimento permite aos garfos das empilhadeiras operar pelos quatro lados — a maioria dos pallets de madeira são construídos com três longarinas e, conseqüentemente, com apenas duas faces de entrada para os garfos.

Outra grande vantagem do pallet

de plástico em relação aos demais produtos existentes no mercado mundial é, sem dúvida, a sua longa durabilidade. Desde que não seja danificado, um pallet produzido em polietileno de alta densidade pode facilmente permanecer quinze anos em operação.

Normalmente exposta aos tratos menos cuidadosos do operador e às condições ambientais adversas, a madeira raramente suporta, com eficácia, tempos de operação superiores a quatro anos. Para que isto fosse possível, os usuários deveriam recorrer a cuidados especiais de conservação e manutenção. A madeira, por exemplo, pode ser, segundo Milton Barreiros e Mário Cordeiro, ambos introdutores, em 1 960, do sistema de paletização no Brasil, imunizada contra fogo, umidade, caruncho e podridão. "Ocorre que a maioria dos homens envolvidos com a paletização", comenta melancolicamente Milton Barreiros, "desconhece estes processos de imunização".

Mesmo que os cuidados não sejam observados com rigor, os pallets de plástico apresentam, como característica do material de que é produzido, condições negativas para a sobrevivência de bactérias nocivas aos produtos armazenados, além de não apodrecerem e não absorverem umidade e são fáceis de conservar.

Produzidos sem cantos vivos, com bordas chanfradas e custando mais caro (Cr\$ 400,00 aproximadamente), os pallets da Goyana dispensam qualquer tipo de manutenção. É bem verdade que o pallet de plástico danificado não tem conserto. Mas, esta impossibilidade de recuperação significa outra vantagem sobre a madeira, já que o pallet de polietileno pode ser vendido como sucata.



Os pallets têm dois modelos. Um quadrado, de 1 050 mm de comprimento. Outro, retangular, de 1 200 x 1 000 m.

Em ambos os casos, o espaço para a introdução do garfo da empilhadeira é de 80 mm. Fabricados em polietileno de alta densidade, os pallets da Goyana podem suportar até 4 t na base, permitindo pilhas de grandes alturas. O único limite é a própria estabilidade da pilha

**BRACOS DE
ENCHIMENTO**

PADRÃO INTERNACIONAL DE QUALIDADE
PRODUZIDOS NO BRASIL.

Os braços de enchimento **EMCO WHEATON** são usados e aprovados em todo o mundo em navios, caminhões e vagões-tanque. Existe sempre um modelo para solucionar o seu problema. Com os braços de enchimento **EMCO WHEATON** você economiza mão de obra e tem rapidez no carregamento.



■ Catálogos - especificações e vendas:

**Emco Wheaton
Ind. e Com. S/A**

Av. Cel. Luiz de Oliveira Sampaio, 195
Ilha do Governador ■ Rio de Janeiro ■ RJ
Tel. 396-2684 - Telex 021-23411.



O apoio da Randon

A revista **Transporte Moderno** é um dos principais veículos para comunicação de lançamento e divulgação dos nossos produtos. Nossas atividades estão totalmente voltadas para o transporte e nossos trabalhos são, permanentemente, realizados para solucionar problemas de transportes de cargas secas, líquidas, indivisíveis e combinadas, para qualquer setor de atividade.

Durante muito tempo, estivemos muito juntos a **TM**, onde encontramos sempre soluções satisfatórias. Agora, **TM** sofre alterações quanto à sua administração. Sabemos que os realizadores são os mesmos e que o espírito da revista segue a mesma linha editorial. (...) De nossa parte, permitam-nos informar-lhes que não haverá qualquer solução de continuidade. Contamos com **TM**, como até aqui o fizemos e continuaremos no mesmo esquema de trabalho, enquanto **TM** mantiver também a mesma forma redacional, cujos resultados, para nós, sempre foram muito bons.

Aproveitamos o ensejo para manifestar à nova empresa e aos novos diretores nossa confiança de que obterão continuados sucessos.

Emir C. Facchin, diretor administrativo da **Randon S.A. Veículos e Implementos - Caxias do Sul, RS**.

Congratulações

Congratulamo-nos com a dedicada equipe editorial que deu continuidade ao eficiente trabalho da Editora Abril. Agora, mais do que nunca, acreditamos que este trabalho conta com o apoio integral de todas as empresas direta ou indiretamente ligadas ao ramo dos transportes em nosso país.

Aproveitamos a oportunidade para anexar cheque de Cr\$ 380,00 para cobrir as despesas de uma assinatura anual de **TM** e a compra de alguns dos seus melhores artigos, conforme relação anexa. **Marinho Carlos Uhlmann**, diretor de Marketing, divisão de transportes de cargas da **Transamericana Transportes de Cargas Ltda - Curitiba, PR**.

A mais expressiva

Caro Neuto: Após treze anos de frutífero trabalho, que levou **Transporte Moderno** ao prestígio que hoje desfruta no mercado, seria triste demais ver tal esforço ser engolido por uma decisão enfocada puramente sob o aspecto comercial. Por isso, para nós da **General Motors do Brasil**, a decisão que você e seus companheiros tomaram de levar à frente

o (agora seu) empreendimento nos dá grande satisfação, pois, inegavelmente, **Transporte Moderno** é hoje a mais expressiva publicação do gênero. Conte sempre com a gente naquilo em que pudermos ajudá-lo.

Jairo Rodrigues Lotti, do departamento de relações com a imprensa da **General Motors do Brasil S.A. - São Caetano do Sul, SP**.

Votos de sucesso

Agradecemos o envio da revista **Transporte Moderno**. Seus leitores como nós ficamos satisfeitos em ver tal publicação continuar, em novas mãos, a quem desejamos pleno sucesso.

Régis Lúcio Ridigolo, do departamento comercial da **Arno S.A. Indústria e Comércio - São Paulo, SP**.

Custo do Brasília

Lemos na edição n.º 151 de **TM**, agosto de 1976, a interessante matéria "As taxas de reembolso para nove automóveis". Solicitamos a **TM** dados sobre o automóvel Brasília, que não foi incluído na relação. Trata-se de um dos automóveis mais cotados nas empresas públicas e privadas, além de ser largamente utilizado nas repartições públicas.

Construtora Seridó Ltda - Natal, RN.

Veja o custo do Brasília em **TM** n.º 152, setembro 1 1976.

Reembolso

Solicitando a **TM**, na medida do possível, nos fornecer dados sobre a maneira correta de se pagar o quilômetro rodado a empregados ou representantes que executam serviços em carro próprio.

Olavo N. Carvalho gerente de relações industriais da **Amazonas Produtos para Calçados S.A. - França, SP**.

Veja em **TM** n.º 152, setembro de 1976, uma pesquisa mostrando os critérios adotados por doze empresas. Veja também em **TM** n.º 151, agosto de 1976, os custos operacionais de nove automóveis.

"Mentiras comerciais"

Como colaborador de suplemento "Automobilismo" da "Gazeta do Povo" de Curitiba, sempre apreciei a revista **Transporte Moderno**, que considero de alto nível técnico. Porém, em **TM** n.º 151, junho/julho de 1.976, notei que no gráfi-

co "Consumo e velocidade" são transcritos alguns números que, a meu ver, não correspondem à realidade.

Pelo elevado custo dos combustíveis, todos os motoristas procuram obter melhor rendimento por litro. Por sua vez, as fábricas, direta ou indiretamente, fazem uma propaganda na qual o fator economia é levado a um limite irreal. Depois, os usuários percebem, na prática, que o consumo real é bem diferente, também com o motor desregulado e a velocidade reduzida, desacreditando imprensa e fabricantes.

Os consumos de combustível indicados pelas fábricas somente são alcançáveis usando carros com preparação especial e gasolina de alta octagem em estradas planas e livres de trânsito, ao nível do mar e motoristas altamente habilitados. São, portanto, verdadeiros récordes (não oficiais) obtidos em condições extremamente favoráveis que deveriam ser divulgados — não como notícia técnica —, mas apenas como propaganda paga.

Este é meu parecer sobre as notícias técnicas "fajutas" e se **TM** compartilha a minha opinião, aconselho seus redatores a selecionarem as verdades das "mentiras comerciais".

Antonio Murgo - Curitiba, PR.

*Selecionar as verdades das "mentiras comerciais" é o que **TM** vem fazendo há mais de treze anos. Não é por acaso que as planilhas de custos operacionais elaboradas pela revista se transformaram em fonte de consulta obrigatória para os frotistas de todo o país. Os índices de consumo apresentados resultam sempre de rigorosa pesquisa junto aos usuários. No caso particular da tabela "Consumo e velocidade", os dados foram extraídos dos testes da revista "Quatro Rodas" da Editora Abril — e não dos manuais dos fabricantes, como supõe o colega jornalista.*

Manutenção e layout

O Departamento de Estradas de Rodagem de Sergipe vem, nesses três últimos anos, fazendo seu controle de frotas, visando a diminuir o seu custo operacional. Nesse sentido, solicitamos a **TM** um exemplar de "Manutenção, layout e seleção de frotas", de autoria do eng.º Murad Abud Murad.

Eng.º Sergio Costa Tavares, chefe da divisão de Transportes e equipamentos do **DER de Sergipe - Aracaju, SE**.

Atendido. O custo do xerox foi cobrado pelo reembolso postal.

TRANSPORTE CONTÍNUO FAÇO

O que a Faço/Stephens-Adamson pode fazer pelo transporte contínuo e manuseio de granéis.

Sistemas completos ou equipamentos isolados?

Não importa. A Faço coloca à sua disposição todos os equipamentos necessários para transporte contínuo e manuseio de material granulado. De acordo com o tipo de instalação, a Faço fornece equipamento isolado ou sistemas completos, especificamente projetados.

Estes sistemas incluem:

- transportadores: correia, sapatas (apron-conveyors), rosca, vibratórios, elevadores de canecas e transportadores especiais;
- equipamento para empilhamento, remoção e car-

regamento de material: empilhadores (stackers), recuperadores (reclaimers) e carregadores de navios (ship-loaders);

- alimentadores: vibratórios, de sapatas (apron-feeders), gaveta, correia, rosca e especiais.

Vantagens dos Sistemas Faço/Stephens-Adamson:

- a) exclusivo "know-how" Stephens-Adamson - um dos maiores nomes mundiais em transporte contínuo;
- b) garantia de assistência técnica Faço - permanente e de alto nível;

c) qualidade uniforme em componentes e peças - para entrega imediata.

A racionalização, a tecnologia, a qualidade de fabricação e as características de sua comercialização e de seu trabalho de campo tornam a Faço, atualmente, a empresa brasileira mais versátil e adequada à demanda do mercado brasileiro de transporte contínuo.

Antes de sua decisão de compra consulte a Faço.

A qualidade vale dinheiro.

Consulte nossa Divisão de Sistemas



Filiais: Rio de Janeiro - Belo Horizonte - Curitiba • Representantes: Coesa - Campo Grande • Dynapac - Brasília • Formac - Recife - Natal - Maceió
• Marcos Marcelino - Belém • Modiesel - Manaus • Mutirão - Salvador • Sodimex - Porto Alegre - Florianópolis • Unimaq - Fortaleza - São Luís - Teresina



Faço



Marcopolo não deixa mais ninguém a pé, nas cidades e nas estradas.

Andar de ônibus não é mais vergonha ou penitência. Marcopolo mudou as normas do transporte coletivo brasileiro. Nas cidades e nas estradas. Para cada caso, para cada distância sempre há um modelo Marcopolo capaz de fazer esquecer o carro em casa. É um novo hábito viajar com motorista, na tranquilidade e no conforto criados pelos ônibus Marcopolo. Para qualquer problema de transporte coletivo, fale com o nosso pessoal. Ele não deixa ninguém a pé.



Caxias do Sul - RS
PORTO ALEGRE - Pelotas - Florianópolis - Curitiba - Londrina
Presidente Prudente - Campo Grande - São Paulo - Ribeirão Preto
Belo Horizonte - Vitória - Juiz de Fora - Brasília - Goiânia - Uberlândia
Rio de Janeiro - Salvador - Fortaleza - Recife - Belém - Manaus.

Marcopolo Jr.



Marcopolo II



Veneza

