

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL – Nº 248 – SETEMBRO DE 1984 – CR\$ 2.200,00


Editora TM Ltda

AS MAIORES DO TRANSPORTE



**Viação Garcia
descentralização,
o segredo da
boa rentabilidade**

**Custos operacionais
de 28 automóveis**



A Dom Vital agradece a preferência e continua na frente.

*O segredo é simples: tradição,
pontualidade, qualidade, segurança
e regularidade no transporte
ultra-rápido de encomendas.*

(E aquele toque de carinho em tudo que fazemos.)



Matriz: Rio de Janeiro - Filiais: Aracaju - Belém - Belo Horizonte - Boa Vista - Brasília - Campina Grande - Caruaru - Caxias do Sul - Feira de Santana - Fortaleza - Goiânia - Imperatriz - Itabuna - Itaituba - João Pessoa - Juazeiro do Norte - Maceió - Manaus - Natal - Novo Hamburgo - Petrolina - Porto Alegre - Recife - Rio de Janeiro - Salvador - Santarém - São Luis - São Paulo - Teresina - Timbaúba - Vitória da Conquista.

Carga aérea discute reserva de mercado

Este foi o ano da regulamentação dos transportes no Brasil. Desta vez, os agenciadores de carga aérea foram surpreendidos pela rigidez da portaria 221/84, que, entre outras coisas exige que as empresas do setor não ultrapassem 1/5 de seu capital em mãos de grupos estrangeiros.

Segundo o presidente da ABACA (Associação Brasileira dos Agenciadores de Carga Aérea), Mario Furegati, "não há motivo para que as empresas estrangeiras se assustem com este parágrafo (segundo parágrafo, artigo 4º). Elas podem permanecer no mercado, mas com administração de brasileiros. O que pode haver — prossegue o dirigente — é uma opinião contrária ao decreto, pois estas empresas internacionais possuem todo um *know how* e estrutura. Mas, não esqueçamos que estas empresas puderam passar a operar no Brasil depois que agenciadores brasi-



Mario Furegati

leiros abriram e criaram este mercado."

As empresas estrangeiras, por sua vez, pretendem aguardar até que vença o prazo de noventa dias (a partir de 17 de setembro) para que eles transformem 4/5 de seus capitais em participação de sócios brasileiros; e então, se não conseguirem outra posição do DAC sobre a questão, impetrar mandato de segurança. Seus empresários entendem que a regulamentação desprezou "o princípio de direito adquirido, ao exigir que, mesmo as empresas já instaladas tenham de vender seu controle acionário."

Cosipa inicia transporte ro/ro de Santos a Salvador

Desde 1980 utilizando-se do sistema *roll-on-roll-off* para a entrega de produtos siderúrgicos a seus clientes, a Cosipa não conseguiu ainda chegar a um ponto ideal de operação deste modal, mas persiste em suas experiências e, neste mês de setembro, embarcou 225 toneladas de aço no navio "Apody", na rota Santos/Salvador.

A grande novidade deste embarque é que nele se utilizou contêineres *open-top* (abertos

no teto e coberto com lona), que são colocados ou diretamente nas carretas ou descarregados e sua carga colocada em reboques.

O "Apody" tem um comprimento total de 94,04 m, boca de 18,00 m, calado de 4,55 m, é tripulado por 22 pessoas, possui dois guindastes de 25 t., capacidade para 25 carretas no convés principal (tem dois), 7,65 m de largura, dois motores 1.620 BHP para uma velocidade de serviço de 12,40 nós.

DNER conclui estudos sobre RTB

Outubro promete ser um mês de grandes definições e intensa movimentação no Ministério dos Transportes. O ministro Cloraldino Severo prometeu reunir, o mais breve possível, a Câmara Brasileira de Usuários e Transportadores Rodoviários de Bens, criada pelo decreto 89 874, que regulamentou o setor.

O diretor de Transporte Rodoviário de Cargas do DNER, Eng^o Moacyr Berman, informa que já concluiu e encaminhou ao secretário de Transportes Terrestres. Francisco Magalhães, os estudos para a implantação do RTB —

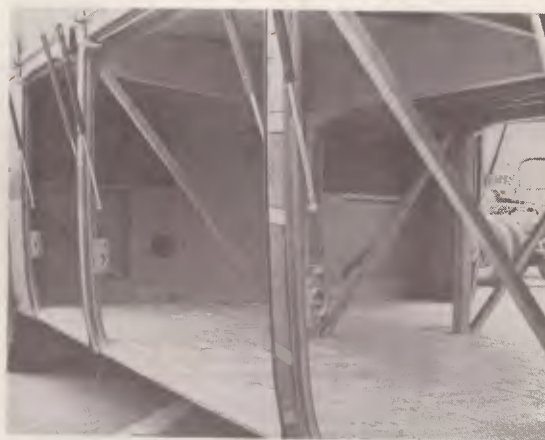
Registro do Transportador Rodoviário de Bens. As instruções sobre o assunto aguardavam, no final de setembro, apenas o regresso do Ministro da Itália, onde foi ver de perto experiências bem sucedidas com a utilização veicular de gás natural.

Francisco Magalhães promete para breve também uma regulamentação complementar do transporte de produtos perigosos. Até onde se sabe, o documento vai abrandar as exigências para a carga fracionada e estabelecer limites de isenção para os vários produtos. Estão em estudos

também normas para credenciamento de pontos de paradas dos caminhões que transportam esse tipo de carga. E, se não chegar a um acordo com os Estados e Municípios, o Ministério dos Transportes poderá acionar a Procuradoria Geral da República para arguir a inconstitucionalidade das leis estaduais e municipais sobre o assunto.

Continua em discussão o novo regulamento do transporte rodoviário de passageiros. Enquanto a Rodonal pede mais prazo (veja matéria nesta edição), a NTC já se posicionou contra os grandes bagageiros.

NTC quer menos carga no ônibus



não destinados a comercialização, mesmo assim, com limitações de peso e volume expressamente definidas pelo regulamento.

Além disso, a entidade quer que o transporte de encomendas seja enquadrado no decreto 89 874, tornando obrigatório o RTB para o exercício da atividade.

Outra sugestão é que as inovações tecnológicas dos ônibus busquem, antes de tudo, elevar o conforto e segurança dos passageiros ou a redução do consumo de combustível — e não o aumento do volume dos bagageiros, que seria proporcional ao número de poltronas.

A NTC quer acabar com o transporte de bagagem desacompanhada e proibir às empresas de ônibus manter frotas de coleta e entrega. Manifestou-se também contra a idéia do Governo de reduzir a passagem utilizando, para tanto, a receita das encomendas.

A NTC quer restringir ao máximo o transporte de encomendas por ônibus. Tomando posição em relação ao anteprojeto de regulamento do TRP (veja a seção "Legislação"), a entidade encaminhou documento ao Ministério dos Transportes sugerindo a criação de "autorização especial" para o transporte de carga por ônibus.

A NTC entende que, para o transportador de passageiros, a carga constitui "atividade supletiva e excepcional".

Por isso, a autorização só poderia ser concedida para linhas onde a Câmara Brasileira de Usuários e Transportadores comprovasse a existência de demanda reprimida.

Segundo a entidade máxima do TRC, o transporte de cargas por empresas de ônibus, constitui concorrência desleal contra outras empresas e "desrespeito ao princípio de isonomia, consagrado pela Constituição".

Seria permitido apenas o transporte de bens

Portobrás não comenta anteprojeto

O presidente da Portobrás, empresa holding do sistema portuário brasileiro, Arno Markus, evitou tecer qualquer comentário sobre o anteprojeto de legislação portuária, no que se refere à proposta contida de criação de entidades estivadoras.

TM — Presidente, o anteprojeto permite a criação de entidades estivadoras. Isto já foi tentado em 1965,



Arno Markus

através do Decreto-lei nº 5 que, por pressões da estiva, não chegou a ser regulamentado. Atualmente, a estiva já deixou claro que entrará em greve, caso este anteprojeto seja regulamentado. Qual a posição política do Governo quanto a esta possibilidade e a aprovação do anteprojeto?

Arno — Isto você tem que perguntar ao Ministro.

Abertura de conferências de frete causa polêmica

Como era previsível, terminaria em polêmica uma conferência que colocasse na mesma mesa o presidente do Centro Nacional de Navegação Transatlântica, Comandante Fernando Frota, eterno defensor dos princípios da navegação, e João Augusto Souza Lima, vice-presidente da Associação dos Exportadores Brasileiros, que tem se debatido pela abertura total das conferências de fretes.

O próprio Comandante Frota já previa que a discussão seria acalorada, ao iniciar sua conferência afirmando que suas trocas de idéias com Souza Lima sempre foram uma "briga de foice".

O presidente do Centro de Navegação, dizendo a Souza Lima que ficasse de "ouvidos abertos" condenou a permissão dos *outsiders* nas conferências, recentemente aprovada pela Sunamam, e afirmou que as conferências têm feito de tudo para buscar entendimento com os exportadores, "mas eles são insaciáveis".

Apesar de ser o coordenador dos debates, Souza Lima, iniciou uma polêmica com o Comandante Frota di-



Arthur Donato

zendo que os exportadores apenas queriam maiores opções do transporte. Em seguida, debateu com o armador Fragozo Pires, da Frota Oceânica e acabou acusado pelo Almirante José Celso Macedo Soares Guimarães, primeiro Superintendente de Marinha Mercante, de ser um "neófito no assunto".

O presidente do estaleiro Caneco, Arthur Donato, é quem colocou água na fervura, ao se levantar na platéia e solicitar o uso de outro microfone, "apenas para poder tumultuar mais um pouco". Com a interferência do presidente da mesa, Arno Markus, os ânimos serenaram.

Ao final dos debates, a resposta de Souza Lima ao Almirante José Celso veio certa. Ele agradeceu a lisura com que o armador Fragozo Pires havia se conduzido nos debates.

Sunamam edita tabela de cabotagem

A Superintendência Nacional da Marinha Mercante, usando das atribuições do decreto nº 88.420, adotou nova tabela de Fretes de Ca-

botagem Marítima Brasileira (Frecab) para vigorar no tráfego entre Porto Alegre (RS) e Manaus (AM), inclusive nas viagens de e para os

portos da Bacia Amazônica, desde que começadas ou terminadas em portos marítimos. Cloro e gases liquefeitos têm preço em aberto.

TABELA DE FRETES DA CABOTAGEM MARIÍTIMA BRASILEIRA (FRECAB)

CLASSE DE MERCADORIAS OU PRODUTOS (COLUNA A)	DISCRIMINAÇÃO DE CARGAS (COLUNA B)	FRETE LÍQUIDO EM C/5	
		FIXA (COLUNA C)	VARIÁVEL POR MILHA MARIÍTIMA (COLUNA D)
I	A — CARGAS SEM ACONDICIONAMENTO GRANÉIS		
	1. Alcool	23.817,00	12,6343
	2. Amianto, calcário, gesso, jaspe, lítio e talco	14.445,00	10,7816
	3. Carvão mineral	8.675,00	10,7816
	4. Cloro e outros gases liquefeitos	Aberto	Aberto
	5. Coque, ferro gusa, ilmenita, minério de ferro, manganês e outros minérios, potássio e sucatas	7.541,00	10,7816
	6. Farelo de soja e outros farelos	10.844,00	10,2290
	7. Fertilizantes, adubos e corretivos do solo	7.541,00	10,7816
	8. Milho, óleo vegetal comestível ou industrial, trigo em grão, soja e outros cereais	10.844,00	10,2290
	9. Petróleo		
	9.1. — Asfalto líquido	9.952,00	61,5461
9.2. — Gás liquefeito (G.L.P.)	17.076,00	13,0943	
9.3. — Lubrificantes	5.950,00	3,7016	
9.4. — Outros derivados	5.233,00	3,0758	
9.5. — Petróleo em bruto	7.667,00	4,2570	
10. Sal Marinho e Salgema	11.719,00	8,9446	
11. Outros Granéis	Aberto	Aberto	
II	B — CARGAS COM ACONDICIONAMENTO		
	— Densas	15.241,00	12,6343
	— Frigorificadas	50.220,00	21,3629
	— Perecíveis	14.187,00	10,7816
	— Inflamáveis, Agressivas, Oxidantes e Corrosivas	21.389,00	13,4928
VI	— Explosivas	51.294,00	32,5125

Pessoal

● Vincenzo Barello, diretor comercial da Fiat Automóveis foi substituído por Roberto Bogus, antigo diretor de vendas, 10 anos de empresa e o primeiro brasileiro a ocupar esse cargo na subsidiária da fábrica italiana. Barello parte para Venezuela onde assume a superintendência da Fiat.

● Otto Hoehne assumiu no início de setembro a Diretoria de Produção da Volkswagen, em substituição a Peter Krohn, que irá desempenhar novas funções na fábrica de Hannover, Alemanha. Hoehne iniciou seus trabalhos na VW brasileira em 1957 e, era diretor-adjunto do departamento

Padron a gás aprova em Natal

O ônibus Padron produzido pela Santa Matilde que se encontra em testes em Natal tem superado todas as expectativas, atingindo um consumo de 1 m³ a cada 3 quilômetros rodados. Isso leva o Diretor da Santa Matilde, Afonso Escobar, a acreditar que "no futuro, teremos grande parte da frota urbana de passageiros movida a gás."

Ele aponta ainda como um dos motivos da viabilidade do veículo, as estimativas das empresas envolvidas em projetos de combustíveis alternativos, de que o gás natural utilizado poderia ser colocado em Natal por 50% do preço do diesel, uma vez que ele tem um custo de produção menor, por ser subproduto do petróleo.

Esta é uma das razões, que ele aponta como uma das formas para contrabalançar o rendimento térmico do gás, inferior em torno de 20% ao do diesel, assim como o maior peso do conjunto de cilindros de gás metano (700 quilos no ônibus da Santa Matilde) o que causa uma perda de 10% a 20% na aceleração do veículo. A aceleração apresentada pelo ônibus da Santa

Matilde é considerada, no entanto, como compatível com o seu uso urbano, segundo Afonso Escobar.

Apesar de considerar normal o nível de segurança oferecido pelos cilindros para o gás metano pressurizado, Afonso Escobar, acha que "as razões econômicas é que vão definir o uso do gás pressurizado ou pelo sistema criogênico".



O restante da família O 370, ou seja os modelos urbanos, chegarão a partir do ano que vem, na seguinte ordem: ST (modelo mais simples) em maio; UST (mais luxuoso) em agosto e o trólebus no final do ano.

A unidade fabril da FNV-Fruehauf de Pindamonhangaba, desativada após a compra pela Engesa, será utilizada para a montagem do Jipe que a empresa lançará em breve.

"A retirada do ISTR é válida pela falta de fiscalização". Luiz Osvaldo D'acampora, presidente da Emcater, iniciou gestões, no final do ano passado, junto ao Ministério da Fazenda, para que a sua empresa fiscalizasse, em

Santa Catarina, o pagamento deste imposto. "Só existe má vontade neste Ministério, já que, para eles, a arrecadação é tão insignificante comparada à arrecadação total, que não vale a pena qualquer trabalho para aumentá-la". D'acampora espera a mudança do governo federal para reiniciar a sensibilização das autoridades econômicas.

Criada a Confac - Comissão Nacional de Facilitação do Comércio Exterior. Como função, pretende reestruturar as operações de estiva nos principais portos brasileiros. Resta saber das possibilidades que trabalho tão "hercúleo" possui, a apenas alguns meses de mudança da atual administração no país.

Marcopolo fecha filial mineira

Há uma forte tendência negativa entre os planos dos fabricantes de carroçarias para ônibus no país. Agora, foi a vez da Marcopolo Minas, que fechou suas portas no início do mês de setembro - dispensando 260 funcionários e desativando um investimento de Cr\$ 4 bilhões.

Assim, nos últimos três anos os principais grupos que fabricavam carroçarias urbanas - Caio e Marcopolo - paralizaram suas montagens em Recife, Rio de Janeiro, São Paulo, Porto Alegre e, finalmente, em Betim (MG). Esta última, da Marcopolo, chegou a fabricar 1.317 unidades.

NTC faz Conet com circuito fechado de TV

Um projeto de comunicações técnicas, por TV, está dando seus primeiros passos dentro da NTC. Trata-se do chamado "Conet-Eletrônico", cujo programa piloto foi gravado em meados de setembro, e será, inicialmente, transmitido para doze praças (dez capitais, além de Joinville e Blumenau).

Neste início do projeto estiveram presentes membros da CNPP (comissão dos Transportadores de Produtos Perigosos), Valdir da Costa Reis, assessor do DNER. Discutiu-se, então, qual a razão técnica para a existência do Certificado de Despacho e Embarque.

Argumentaram os técnicos da NTC que não se vê interesse

em tal impresso, porque no conhecimento de carga e na nota fiscal já existem os dados que constarão daquele papel.

Outra questão que criou polêmica neste primeiro programa foi o tacógrafo. Enquanto a CNPP argumentava que o custo deste tacógrafo era impraticável para os carreteiros (que constituem 68% da

oferta de caminhões para o setor); Costa Reis argumentou que o preço daquele componente era pouco maior que o preço de um pneu (cerca de Cr\$ 400 mil) e que tacografar a frota deste setor era questão de segurança.

Imediatamente, Salum Kalil, coordenador da CNPP discordou, dizendo que o preço real

de um tacógrafo era superior a um milhão de cruzeiros, "bem mais caro que um pneu radial (cerca de Cr\$ 800 mil), pneu aliás que os carreteiros não utilizam, por ser mais caro."

O primeiro programa do Conet abordará ainda a Regulamentação do TRC e Roubo de Cargas. A NTC informou que neste primeiro programa haverá participação do Ministro dos Transportes, Cloraldino Soares Severo, além de João Cataldo Pinto e Moacir Berman, ambos do DNER.

Em todos os 12 pontos de recepção do Conet-Eletrônico será possível aos participantes formular perguntas, que serão respondidas durante o programa, mediante a utilização de uma rede de telex.

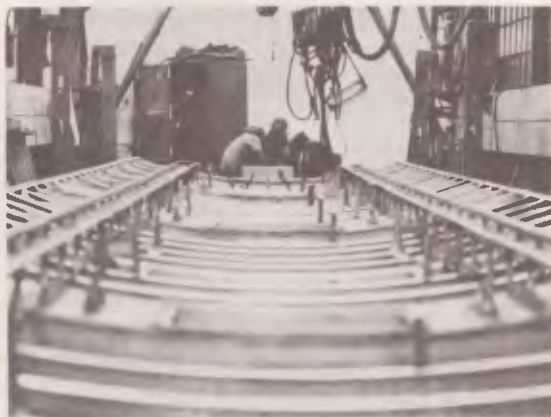


Abifer quer ministro ferroviário

Empossado em 1984, o novo presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária (Abifer), Eduardo Luiz Pinto e Silva, pretende, em sua gestão, articular força política junto ao governo federal para que o próximo ministro dos transportes seja um homem proveniente da área ferroviária.

Entende aquele dirigente que somente se poderá consolidar melhores índices de produção da indústria ferroviária com uma malha bem dotada e que possa crescer.

“De fato, podemos hoje afirmar que a produção de nosso setor industrial no presente exercício, deverá se resumir à entrega de 38 locomotivas, 647 vagões de carga e 193 carros de passageiros, o que representará a ocupação de nossa capacidade instalada nos níveis de 11% em locomotivas, 7% em vagões



de carga e 24% em carros de passageiros.”

Além disso, mesmo operando em baixos níveis de produção, o setor deixou ainda de concretizar alguns valiosos pedidos, entre os quais 146 locomotivas para a RFFSA até 1986 e também 80 locomotivas elétricas encomendadas pela Fepasa. Ambas as encomendas tiveram seu programa de entregas adiado, “face à não resolução de problemas financeiros graves que vive a ferrovia do Go-

verno do Estado de São Paulo.”

Além disso, contratos já assinados com a CVRD, por exemplo, contêm variantes negativas para nosso parque industrial ferroviário: dos 800 vagões encomendados por aquela empresa, as indústrias nacionais tiveram que concordar com a importação de 500 vagões da Romênia, país que efetivará o maior volume de compras de minério por Tubarão.

A-60 e D-60 recebem opcional: freio a ar

Por volta do início do ano que vem, os proprietários da família 60 GM – A 60 e D 60 – poderão beneficiar-se de um importante item opcional: freio a ar.

O prazo final para o oferecimento deste equipamento, fica por conta dos fornecedores de eixos, os quais necessitam receber novo dimensionamento para comportar tal sistema de frenagem.

O sistema hidrovácuo, que continuará sendo oferecido como original de fábrica, já havia sofrido reformula-

ção quando foi lançado o A-60. O principal problema apresentado referia-se à total eficiência do freio traseiro durante as frenagens, já que o dianteiro apresentava não deficiência.

Quanto à alteração de preços que esse equipamento representará, a montadora prefere aguardar os estudos do Departamento de Finanças para se pronunciar a respeito. Porém, segundo fontes da empresa, qualquer alteração exigindo novo feramental reverte-se em aumentos significativos.

MIC disciplina transporte turístico de superfície

Aprovada, no dia 31 de agosto de 1984, a Resolução Normativa CNTur nº 10, regulamentando o Transporte Turístico de Superfície. Quem não deve estar nada contente com a medida é Paulo Alvim Monteiro de Cas-

tro, Diretor de Transporte Rodoviário de Passageiros do DNER.

Afinal, onde já se viu o Ministério da Indústria e Comércio legislar sobre serviços de Transportes, assunto de competência do DNER?

Cai a taxa de mobilidade na América Latina

Coordenados pela Associação Nacional de Transportes Públicos – ANTP, realizaram-se em São Paulo o IIIº Congresso Panamericano de Engenharia de Transporte e Tráfego e o Iº Encontro Latinoamericano de Transportes Públicos, entre os dias 18 e 21 de abril.

Ao abrir os trabalhos do acontecimento – que reuniu cerca de 400 participantes –, o prefeito de São Paulo, Mário Covas, defendeu a definição técnica e econômica de um mecanismo a ser criado para intercambiar informações e projetos de transportes entre os países latinoamericanos.



Covas defende maior troca de informações.

Esta tarefa, encontra, no entanto, empecilhos de toda ordem, bem conceituadas nas palavras do embaixador Sebastião Rego de Barros – chefe do departamento de Cooperação Técnica, Científica e

Tecnológica do Itamaraty. Segundo ele, “o exame da situação internacional nos últimos anos não deixa margem a dúvidas e a conclusão é clara: nota-se uma patente deterioração da estrutura política e eco-

nômica do sistema internacional. A tensão domina o quadro da convivência entre os Estados.”

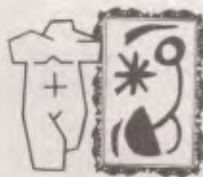
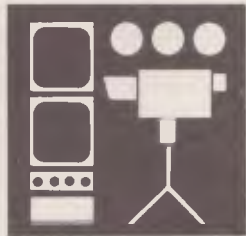
Não bastasse esta incômoda análise do embaixador, a terceira palestra do primeiro dia do congresso, – cujo relator, Carlos Cedano Cabrejos, do corpo de técnicos da ANTP – apresentou números que deixam claro que em 39 cidades da América Latina pesquisadas pela entidade houve uma queda da taxa de mobilidade nos países abordados, passando de 0,9 para 0,8 viagens/habitante, “ou seja, uma perda de 10% na mobilidade social.”

Eventos

● I Feira Nacional do Ônibus, I Congresso Nacional dos Empresários dos Transportes Rodoviários de Passageiros. Exposição que abrigará carroçarias, motores e chassis, além de outros produtos ligados ao setor. De 28 a 31 de outubro, Centro de Convenções de Pernambuco, em Recife. Informações com Alcantara Machado Nordeste, fone (011) 674922.

● Curso de Embalagem e Transportes para Produtos Perigosos. Promovido pela Abre – Associação Brasileira de Embalagens – De 15 a 19 de outubro, durante o período da noite. tel: (011) 282-9722.

O QUE VAI DE CAMINHÃO, VAI MELHOR DE AVIÃO.



Frutas, legumes, vacinas, obras de arte, equipamentos eletrônicos, animais vivos. Motos, computadores, flores, presentes, eletrodomésticos, peixes ornamentais.

Será que eles têm alguma coisa em comum? Têm sim. Todas essas cargas viajam melhor de avião. Em primeiro lugar, porque chegam voando: qualquer volume trans-

portado pela Vasp chega a seu destino em menos de 24 horas. Além disso, cada carga recebe um tratamento especial, como se fosse um passageiro. Viaja em ambiente higiênico, climatizado, sem

agüentar buraco de estrada, sem engolir poeira, sem barulho e sem fumaça. Se você está pensando em rápido retorno de capital, pense a jato: despache sua carga em qualquer loja

da Vasp, ou em um agente de cargas Vasp. Se preferir, peça para a Vasp retirá-la em seu endereço. Transporte aéreo de cargas. Mais um serviço com o insuperável padrão de qualidade Vasp.

V A S P

Transporte Vasp.

É mais tranqüilo.

Bagageiro não é caminhão

O Ministro dos Transportes, Cloraldino Soares Severo, deu um duro recado aos transportadores interestaduais e internacionais de passageiros, dia 16 de agosto, no auditório do DNER, em Brasília.

Falando para mais de cem empresários do setor, durante o Seminário TM "Novas metas do TRP", Severo não teve meias palavras. Não vai permitir que os bagageiros dos ônibus virem caminhões. Se os transportadores insistirem em utilizar coletivos pesados, a receita das encomendas deverá ser abatida dos preços das passagens.

Para evitar os excessos, o Governo está disposto, até, a rever o absurdo limite de 5 t de carga no eixo dianteiro. Mas, depois disso, os ônibus voltarão a passar pelas balanças. Se ultrapassarem os limites legais, multa neles!

Numa clara demonstração de que não pretende ficar apenas nas intenções, já no dia 28 de agosto, o Ministro mandava publicar no DOU, "para críticas e sugestões" um extenso anteprojeto da nova regulamentação do transporte interestadual e internacional de passageiros. A seção dedicada às bagagens e encomendas confirma inteiramente o que antecipou Severo durante o Seminário.

Constata-se, em primeiro lugar, a preocupação do Governo de elevar de 25 para 40 kg o peso máximo da bagagem do passageiro. Afora esse aumento, o anteprojeto exige rigoroso respeito ao PBT do veículo, aos pesos por eixo e à relação potência/peso.

Seria insensatez impedir os empresários de aproveitarem o espaço ocioso dos seus bagageiros para transportarem encomendas. Trata-se de operação que, além de economizar combustível, cria opção indispensável para o comércio e para a indústria. Ninguém pode negar as incomparáveis virtudes do ônibus nesse trabalho, complementar ao do caminhão, do avião ou do trem.

Seu serviço, além de ser porta-a-porta, rápido e barato, atende regularmente um sem número de localidades. E, em muitas delas, constitui-se mesmo no único meio viável de transporte.

No entanto, age corretamente o Ministério dos Transportes quando procura estabelecer limites para a atividade. Afinal, a imprensa



especializada já anuncia o lançamento de ônibus (o "Diplomata 380", da Nielson, é um bom exemplo) com 16,60 m³ de bagageiro — o volume de quase meio baú. A continuar assim, em pouco tempo, os coletivos terão virado cargueiros. E a receita das passagens terá se transformado em mero complemento do frete das cargas.

Diga-se, ainda, que, para aumentar a capacidade dos bagageiros, o encarroçador é obrigado a elevar a altura do ônibus (hoje, as carroçarias já têm quase 4 m de altura), reduzindo bastante a alegada economia de combustível.

Tem razão também o Governo ao manifestar sua disposição de rever, finalmente, o limite de 5 t por eixo, estabelecido pelo decreto-lei 62 127, de 1967 — portanto, no tempo da direção mecânica.

Como o comprimento dos ônibus foi ampliado para 13,20 m, nenhum coletivo que se preze fica, hoje, dentro das 15 t impostas pela "lei da balança". Além disso, já está mais do que provado que o desgaste total dos pavimentos será muito menor com veículos de 16,5 t, para 52 passageiros, que com coletivos de 15 t com 40 lugares — Afinal, isso reduz em 30% o número de viagens.

Finalmente, não se pode esquecer que nosso ônibus saem de fábrica com o eixo dianteiro dimensionado para 6,5 t e com pneus maiores que os de antigamente. Eis aí, portanto, uma mudança benéfica e indispensável. Se sair, já vem tarde.

A galinha dos ovos de ouro

No divórcio entre as tabelas da NTC e os fretes realmente praticados (veja edição anterior), o carreteiro acaba pagando o pato.

As planilhas do CIP-Conet contabilizam minuciosamente todos os componentes do custo operacional do caminhão mais apropriado para cada tipo de serviço. Embora, no varejo, um ou outro critério seja discutível, no atacado, os parâmetros e conceitos não diferem muito dos utilizados aqui mesmo, pela TM.

Por trás de todo o rigor técnico, no entanto, esconde-se um grande sofisma. Computar como componente do frete o custo operacional do veículo (e não o preço de mercado do carreteiro) pressupõe que a transportadora opera com 100% de frota própria. Ou então que paga aos autônomos contratados, rigorosamente, a tabela técnica.

O frete-carreteiro nada tem de técnico. Pelo contrário, continua sendo determinado pelos humores de uma oferta francamente recessiva

Nada mais falso. Em primeiro lugar, a maioria absoluta das transportadoras não tem 100% de frota própria. Em segundo lugar, o frete-carreteiro, longe de ser técnico, continua sendo determinado pelos humores uma oferta recessiva.

Abre-se aí um enorme fosso entre a teoria e a prática. Apoiar as tabelas de fretes das empresas sobre uma frota própria inexistente ou sobre tarifas decorativas de carreteiros equivale a contabilizar supostas despesas como remuneração de capital, seguros e depreciação, sobre investimentos que, na realidade, a transportadora jamais realizou.

Os escassos levantamentos existentes confirmam a disparidade entre o frete-carreteiro e os custos operacionais. Segundo dados da Empresa Catarinense de Transportes e Terminais S.A. - Emcater, em junho de 1984, as tarifas pagas aos autônomos pelas centrais de fretes de Santa Catarina foram, em média, de Cr\$ 33,03 a tonelada/quilômetro.

Um Mercedes L-1113 trucado, para 12 t de cargas, daria então, sem ociosidade, uma receita de Cr\$ 396,36 por quilômetro. Nessa mesma época, os cálculos da NTC registravam, para o mesmo veículo, um custo variável de Cr\$ 348,36 por quilômetro (Cr\$ 196,84 correspondiam aos combustíveis e lubrificantes) e Cr\$ 317,22 por quilômetro de custo fixo (para 7 000 Km/mês). Somando-se os dois, resulta um custo por quilômetro de Cr\$ 665,58.

O frete recebido pelo carreteiro, não chega a ser nem o dobro do que ele gasta só com diesel e lubrificantes. Subtraído o custo variável, resta uma escassa margem

(no caso, de 14%) para remunerar todos os pesados custos fixos. Entre eles, a depreciação do equipamento, licenciamento, seguros, remuneração do capital e o salário (implícito) do motorista-proprietário. Pode-se dizer, portanto, sem medo de errar, que o frete-carreteiro cobre menos de 60% do custo operacional registrado pelas planilhas técnicas. Ou ainda que representa pouco mais da metade da tabela "cheia" de "grandes massas", a mais baixa da NTC.

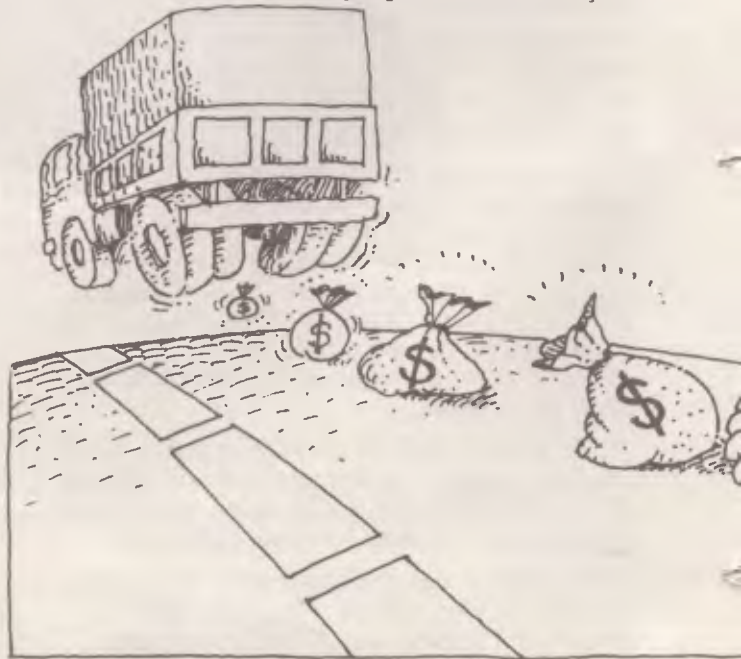
São números suficientes para justificar a ameaça de extinção que paira sobre a categoria. Faltam é verdade, estatísticas confiáveis sobre a participação do autônomo na frota nacional de caminhões.

No entanto, segundo levantamentos realizados pelo DNER em 1975 e registrados pela publicação "Sinopse do Transporte Rodoviário de Cargas", o autônomo detinha, na época, 70,95% dos caminhões. Sete anos depois, segundo as últimas estatísticas do Registro e Cadastro do mesmo DNER, dos 578 051 caminhões cadastrados, apenas 26,6% (ou 153 569) pertenciam a carreteiros. Por mais refratário que seja o autônomo à burocracia oficial, a queda é indiscutível. Como indiscutível parece também o espantoso envelhecimento da frota operada pela categoria.

A senilidade da frota, apesar de não ser privilégio dos autônomos, atinge os caminhoneiros de forma particularmente dura. Em 1981, sua frota já tinha idade média de 8,1 anos, a mais alta entre todos os operadores do sistema do TRC. Além de velhos, os caminhões revelavam-se inadequados — mais de 81% eram médios.

Dados mais recentes do Serpro, embora não separando os veículos por categoria, confirmam a situação crítica dos autônomos. A idade média dos veículos em circulação atingia 8,62 anos. Os mais obsoletos eram justamente os caminhões médios (operados, predominantemente, pelo carreteiro), com 9,21 anos de idade. Quase 54% dos veículos dessa categoria têm mais de sete anos de uso. E quase 40% deles já ultrapassaram os dez anos.

Aparentemente, essa redução da oferta ainda não foi suficiente para elevar os fretes a patamares menos gravosos. Principalmente, porque foi contrabalançada



pela própria crise econômica e pelo brutal aumento das frotas das empresas de carga própria. Do final de 1981 até junho de 1984, enquanto a inflação foi de 1132% e o diesel subiu 1220%, os fretes pesquisados pela Emcater aumentaram apenas 1101%.

Distorções como esta explicam, por exemplo, o regime desumano a que se submete o carreteiro que ainda consegue sobreviver. Segundo pesquisa do DNER, durante os 24 dias que trabalha por mês, seu repouso noturno limita-se a seis horas. Sua jornada média de trabalho atinge quase quinze horas e o período destinado às folgas não passa de 97 horas semanais. O resultado não pode ser outro senão um triste recorde de acidentes.

Aparentemente, não há soluções à vista para o problema. Para muitos, tudo se resume a uma questão de financiamento. Pessoa física (embora as transportadoras, para fugir aos processos de vínculo empregatício teimem em transformá-lo em "pequeno empresário"), o autônomo não goza das vantagens do Finame e, até pouco tempo, tinha fechadas as portas do leasing.

Ninguém pode negar que faltam, realmente, recursos para mudar o perfil da frota nacional de caminhões. Não é à toa que o projeto do deputado federal Ruy Bacelar, criando financiamentos para caminhões pesados com juros de 60% da variação da ORTN mais 6% ao ano despertou fundadas esperanças.

Se os transportes rodoviários continuarem remunerando o carreteiro abaixo do custo, estarão assassinando a sua galinha dos ovos de ouro

No entanto, tão importante quanto o dinheiro fácil e subsidiado para comprar caminhão novo é o frete justo para pagar a prestação. Durante a batalha pela regulamentação da atividade, a NTC alardeou, aos quatro ventos, que a salvação estaria numa tabela



oficial, aprovada pelo Governo fiscalizada pelos sindicatos dos carreteiros.

Fazer tabela é fácil. Tanto que já existem, por exemplo, a da própria NTC e a da Fencavir. O difícil é praticá-la. Afinal, não se revoga a lei da oferta e da procura por decreto.

Por isso, a idéia não passou pelo crivo do Ministro dos Transportes. Perspicaz, Severo percebeu que, em vez de combater os efeitos, o Governo devia ir direto às causas e criar mecanismos capazes de reduzir a oferta de transportes.

Nessa linha, a regulamentação do TRC dá poderes ao Ministério dos Transportes para restringir a entrada de novos transportadores sempre que se comprovar excesso de capacidade de carga ou retração significativa da demanda. Se tais poderes serão, realmente, utilizados, para melhorar a vida do autônomo (foi esta, aliás, a principal bandeira da regulamentação), só o tempo dirá.

Funcionem ou não, as medidas oficiais não excluem uma boa dose de conscientização sobre o papel do autônomo. Na verdade, o processo de extinção do carreteiro põe em risco o próprio futuro do transporte rodoviário de cargas.

Uma das principais características do setor é a sazonalidade, principalmente, no escoamento das safras. Seria impossível, tanto para as transportadoras, quanto para as empresas de carga própria, sozinhas atenderem aos picos.

Graças à sua mobilidade, o carreteiro funciona como indispensável elemento regulador do transporte. É insubstituível também na tarefa de integrar à economia de mercado novas fronteiras agrícolas. Como diz o Professor Eduardo Celestino Rodrigues em um de seus livros, "onde o caminhão pode penetrar, os preços dos produtos trazidos de fora baixam, imediatamente. O caminhão acaba com as oligarquias presentes em todo o Brasil mais subdesenvolvido. Caminhão, portanto, não é luxo de rico. É necessidade de paupérrimos".

A prática de achatá-lo o frete do autônomo para dar a diferença, de mão beijada, ao cliente, em forma de gordo desconto, constitui feitiço que pode virar contra o feitiço. Naturalmente, a "lei da selva" não permite a cada transportadora, isoladamente, melhorar, num passe de mágica, o frete de seus carreteiros.

Mas, o TRC como um todo precisa se convencer, definitivamente, de que continuar remunerando o autônomo abaixo do custo é a maneira mais segura de matar a sua galinha dos ovos de ouro.

VALORES DOS FRETES PAGOS AOS AUTÔNOMOS

CENTRAL DE FRETES	ABRIL Cr\$/t.km	MAIO Cr\$/t.km	JUNHO Cr\$/t.km
Grande Florianópolis	26,89	28,59	27,27
Tubarão	25,45	30,99	31,42
Itajaí	35,82	39,84	39,30
Xanxerê	32,88	38,75	37,11
Mafra	30,06	32,37	34,06
Joinville	28,50	32,20	39,57
Lages	32,05	30,90	40,00
Móvel	22,83	24,35	33,72
Média	29,31	32,25	33,03

Fonte: Emcater - Empresa Catarinense de Transportes e Terminais S.A.

transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL – ANO 22 – Nº 248 – SETEMBRO 1984 – Cr\$ 2 200,00



Editora TM Ltda

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

transporte moderno

Diretor Editorial: Eng.º Neuto Gonçalves dos Reis

REDAÇÃO

Redator chefe: eng.º Pedro Bartholomeu Neto

Redatores: Franklin Marques Machado, Marco A. Souto-Maior, Jaime A. Mendes (São Paulo) Roberto Galletti (Rio)

Colaboradores: Antonio Arnaldo Rhormes, Fernando Barros

Redação (São Paulo): R. Said Aiach, n.º 306 Tel 884-2122

Sucursal Rio: Praça Tiradentes n.º 10 - grupo 1901 - CEP 20 060 - telefone: 221-9404

Arte e produção: Claudiney Antunes Andrade

Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda. Rua Tamandare, 667-675 - 2.º andar - fone: 270-6022 - São Paulo, SP.

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

Diretor Responsável: Vitu do Carmo

Diretor de Produção: Ryniti Igarashi

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Gerente comercial: José Maria dos Santos

Representantes: Saulo Paulo M. Furtado, Carlos A. B. Criscuolo (São Paulo)

Rio de Janeiro: Intermedia, Praça Tiradentes, n.º 10 - grupo 1901 - CEP 20 060 - telefone: 224-7931.

Representantes internacionais:

África do Sul: Bosman & Genrich Travel (PTY) Ltd - Howard House - 23, Loveday Street, P.O. Box 1062 - Johannesburg;

Alemanha Ocidental: Publicitas GmbH - 2, Hamburg 60 - Bebelallee 149;

Austrália: Exportad PTY LD - 115-117 Cooper Street - Surry Hills, Sydney;

Austria: Internationale Veriagsgventretungen - A-1037, Wien - Veitghasse 6;

Bélgica: Publicitas Media S.A. - 402, Avenue de Tervueren - 1150 - Brussels;

Canadá: International Advertising Consultants Ltd - 195, Carlton Tower - 2, Carlton Street - Toronto - Ontário M5B 1J3;

Coreia Média: Representative Korea Inc. - Mr. H.M. Kough - C.P.O. Box 4100 - Seoul;

Espanha: Publicitas S.A. - Ppelayo 44 - Barcelona;

Estados Unidos: The N. SDe Filippes Co. - 420, Lexington Avenue - New York, N.Y. 10017;

Finlândia: Admark OY - Mikonkatu 11D - QD100 Helsinki 10;

França: Agence Gustav Elm - 41, Avenue Montaigne - 41, Avenue Montaigne - Paris 75008;

Holanda: Publicitas B.V. - Plantage Middenlaan, 38 - Amsterdam 1004;

Inglaterra: Frank L. Limited - 50, Fleet Lane - London EC4A 3AA;

Itália: Publicitas S.p.a. - Vila E. Filiberto, 4 - Milano 20-149;

Japão: Tokyo Representative Corp. - Seikyo Building 2F - 3 16-7 Higa Shinakano Nakano-Ku, Tokyo 164;

Polônia: Agpol (Advertising Department) - Warszawa ul. Sienkiwca, 12 - P.O. Box 136;

Portugal: Garpel Ltda - Rua Custódio Vieira, 3 - 2DT - Lisboa 2;

Suécia: Publicitas AB - Kungsgatan 62 - S-101 29 Stockholm;

Suíça: Mosse Annoncen AG - Limmatouai 94 - 8023, Zurich.

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

rua Said Aiach n.º 306, São Paulo, SP.

Contabilidade: Mitugi Oi e Vânia Maria Simões Pereira

Circulação: Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição: Distribuidora Lopes

CPD: Lina Saito

ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cr\$ 24.000,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda - rua Said Aiach n.º 306, telefone: 884-2122 - seqüencial - telex 36907 - CEP 04003 - São Paulo, SP. Preço de exemplar: Cr\$ 2.200,00. Edições especiais: Cr\$ 3.500,00. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



TEL.: 884-2122

TELEX: 36907

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas e equipamentos de transporte, é enviada mensalmente a 20.000 homens-chave das transportadoras, usuários, fabricantes e órgãos do governo ligados ao transporte, movimentação de materiais e construção pesada. Autorizada na D.C.D.P. do Departamento de Polícia Federal sob n.º 1655-P-20973. Registrada no 2.º Cartório de Títulos e Documentos sob n.º, em 29.3.63. Alteração sob n.º 1058, em 22/11/76. C.G.C. n.º 47.878.319-0001-88. Inscrição Estadual n.º 109.661.640. Rua Said Aiach n.º 306, telefone: 884-2122 (seqüencial) - CEP 04003 - São Paulo, SP.



Destaque para o álcool nas 28 planilhas de custos

Com o objetivo de facilitar o controle de custos de transportes com frota própria, TM pesquisou e elaborou planilhas de 28 modelos - inclusive o Uno e o Santana - com destaque para todas as versões a álcool. *Página 58*



Atualidades	3
Neuto escreve	9
Cartas	13
Capa	30
Transporte rodoviário de cargas	36
Transporte rodoviário de passageiros	43
Transporte urbano de passageiros	47

Falta de carga e juros altos atingem maiores

Em tempo de recessão, nada mais razoável que os transportes terrestres, marítimo e aeroviário sofram conseqüências. Mas, nem todas as empresas estavam preparadas e poucos foram aquelas que sanaram problemas sem maiores arranhões, como a Viação Garcia. *Página 16*



A Transpo abriu suas portas para novos clientes

A IV Brasil Transpo deixou seu sizado perfil de feira fechada e mostrou seus stands para quem quisesse vê-los. Trouxe para o Anhembi uma diversificada clientela, que teve chance de ver de perto as novidades da indústria do setor. *Página 68*

Transporte aéreo	53
Transporte ferroviário	54
Longo curso	56
Cabotagem	57
Pedágio	65
Carga perigosa	66
Legislação	72
Entrevista	74

Capa: Os 50 anos da Garcia.
Foto de Fernando Barros

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

Retificações

Na edição nº 244 da revista *Transporte Moderno* do mês de maio último, sob o título "Ribeirão Preto testa ônibus VW a álcool", página 3, deparamos com algumas informações incorretas:

- Consta que o veículo é montado com carroçaria Caio, quando, na verdade, é um protótipo desenvolvido por técnicos da Volkswagen Caminhões e, da Marcopolo. A carroçaria é fabricada por nossa subsidiária Elizário S.A.
- Trata-se de um dos três protótipos fabricados e são os únicos no país desenvolvidos sobre esse modelo de chassi.

Paulo Belli — Diretor Presidente da Marcopolo S.A. Carroçarias e ônibus, Caxias do Sul, RS

O nome correto da concessionária de energia elétrica do Estado do Ceará é Companhia de Eletricidade do Ceará-Colce e não Centrais Elétricas do Ceará-Coelca, como consta na página 11 de *TM* nº 243, abril de 1984.

Eng^o Carlos Dagoberto de Gusmão — São Paulo — SP

Neuto volta

Nosso Diretor Editorial, Neuto Gonçalves dos Reis, continua recebendo manifestações sobre a sua atuação na NTC e sua volta a *TM*:

Ao mesmo tempo em que lamentamos a sua saída da NTC, também nos sentimos satisfeitos, uma vez que, na direção da *Transporte Moderno*, continuará prestando imprescindíveis e inestimáveis serviços à classe do TRP de todo o país.

SETCEG — Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas do Estado de Goiás-Goiânia-GO

Agradecemos por tudo o que você fez pela NTC, pela Transportadora Americana, por mim e, principalmente, pelo TRC.

Pesaroso pelo fato de ver um grande amigo afastado do

convívio habitual, desejoso de um grande sucesso no retorno à *TM* e com uma certeza que acredito não ser somente de minha parte: você, Neuto, sempre teve e sempre terá um amigo em Americana.

Adalberto Pansan, Diretor Administrativo-Financeiro da NTC e Diretor de Produção da Transportadora Americana Ltda. — Americana-SP.

Lamentamos a decisão tomada. Não foi só a NTC que perdeu um dedicado e diligente colaborador, foram todos os transportadores do Brasil. (...) Desejamos o mais amplo sucesso, ao reassumir a Editora *TM*. Continue contribuindo com o TRC através da revista *Transporte Moderno*. Hermenegildo Fração — Presidente do Sindicato das Empresas de Transportes no Estado do Rio Grande do Sul — Setcegs — Porto Alegre, RS.

Lamentamos sua ausência na NTC, mas jamais esqueceremos a contribuição prestada à classe dos transportadores, executando brilhantemente os trabalhos pertinentes aos cargos que ocupou naquela entidade.

Raymundo Leal Sampaio — Presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas no Estado da Bahia — Salvador, BA.

Agradecemos a sua dedicação e luta em prol da classe, quando da sua gestão na Secretaria Técnica da NTC. Grande parte das vitórias alcançadas, devemos à sua brilhante atuação e muito aprendemos com os seus ensinamentos.

Temos certeza que, na nova frente de batalha, através da sua revista *TM*, outras vitórias virão, graças ao seu talento e capacidade profissional. Colocamos à sua disposição a nossa casa aqui no Paraná.

Valmor Weiss — Presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Cargas no Estado do Paraná — Setcepar — Curitiba, PR.

Foi bom ter convivido com o amigo todo esse tem-

po. Aprendemos muito, o que agradecemos. As razões apontadas mostram a sua coragem e nobreza.

Vivemos uma época em que deixar-se algo aparentemente seguro para expandir empresa exige, no mínimo, aquelas virtudes.

Maurício O. Vieira — Presidente do Instituto Nacional dos Transportadores de Aço-Intra — Rio de Janeiro, RJ.

Galletti em *TM*

Acuso recebimento telex de 21 corrente comunicando jornalista Roberto de Oliveira Galletti assumiu redação essa conceituada revista Rio pt Solicito transmitir redator minhas congratulações e votos sucesso no desempenho sua nova atividade pt sds.

João Cataldo Pinto — Diretor Geral do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem — DNER — Rio de Janeiro — RJ.

Agradeço comunicação referente alterações jornalistas de *Transporte Moderno* Rio. Transmita a ambos nossos cumprimentos.

Eng^o Homero Henrique Rosa Rangel, Diretor de Trânsito do Departamento Nacional de Estradas de Rodagem — DNER — Rio de Janeiro, RJ.

Cipa

TM nº 246, julho de 1984, página 4, traz matéria sobre a Cipa-Comissão Interna de Prevenção de Acidentes, mencionando a prestação dos serviços que este Sindicato vem mantendo no campo da legislação trabalhista.

Julgamos a abordagem do assunto de alta validade e muito oportuna. Pelo elevado conceito e participação dessa revista no TRC, a reportagem muito virá beneficiar as empresas, razão pela qual apressamo-nos em agradecer-lhes a divulgação. Apreciamos também a maneira correta como foi feita, alertando as empresas para a problemática da legislação e as consequências a que poderão ficar expostas. Sebastião Ubson Ribeiro — Presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Interestadual de Carga do Estado

de São Paulo — Seticesp — São Paulo, SP.

Lavagem de filtros

Gostaríamos de parabenizar *TM* pela matéria de manufatura com o *Expresso* de Prata, publicada na edição nº 245. Aproveitamos para pedir dados mais completos sobre a máquina de lavagem de filtros de ar.

Marcelo Hildeo de Souza Lara — Viação Vera Cruz Ltda. — Belo Horizonte, MG.

Tratando-se de equipamento patenteado, TM não dispõe das informações solicitadas. No entanto, encaminhamos a correspondência ao Sr. Alcides Franciscato Jr., Diretor do Expresso de Prata.

Treinamento

Tendo participado do seminário "Perspectivas do transporte urbano", realizado pela *TM* em São Paulo, de 27 a 29 de março, obtive dele muito proveito.

Complementarmente, desejo orientar e conscientizar nosso pessoal de operação (motoristas, fiscais e despachantes) sobre o acompanhamento individual e o trato com os veículos e passageiros.

Como não disponho de meios adequados, solicito a *TM* me informar o local onde poderei obter slides, filmes e textos, ou seja, o material necessário para o meu objetivo.

A revista *TM* nº 244, de maio de 1984 (páginas 22 e 62) aumentou ainda mais o meu interesse em desenvolver esta conscientização coletiva, que, acreditamos, trará benefícios, tanto para a empresa, como para o usuário.

Paulo Pires Pontes — Diretor Técnico, Transportes Cisne Ltda. — Itabira — MG.

Muitas montadoras e órgãos do governo cuidam do treinamento do pessoal de transportes de passageiros. Por exemplo, a Scania, a Volvo, o DNER, o Senai e o Senac. No entanto, devido às reportagens que citou, decidimos encaminhar a consulta do leitor ao Eng^o Eduardo Carlos Menezes, Chefe de Treinamento de Serviços da Mercedes Benz do Brasil.

UM SCANIA USADO É O PARA COMPRAR UM S

Com qualquer idade o Scania tem o mais alto

valor de revenda do mercado. Portanto, facilita muito

a compra de um Scania novo. Quem entra nesse ciclo, aproveita

ao máximo toda a economia que um Scania pode dar.

9,18%
mais potência
com
menor consumo.

SCANIA
INTERCOOLER

**CAMINHO MAIS CURTO
CANIA NOVO.**



SCANIA

O nome mais respeitado em caminhões.

As maiores do transporte

Pela décima vez, desde 1975, TM traça o mais completo perfil do transporte profissional brasileiro. Veja, nesta edição, o desempenho, em 1983, das quinhentas maiores empresas do setor (grupadas por atividade) e análises do comportamento de cada um dos modais de transporte.

Pelo décimo ano consecutivo, repetiu-se um velho ritual. Procedentes de todo o Brasil, convergiram para a redação de TM, a partir de março, cerca de 1 300 balanços de indústrias de equipamentos e empresas de serviços de transportes.

Após uma triagem inicial, para excluir firma com receita operacional líquida abaixo de Cr\$ 300 milhões, quinhentos balanços selecionados foram encaminhados à Self Auditores Independentes S/C, para análise.

Trata-se de tarefa nem sempre tranqüila. Na sua realização, os diretores da Self, Chosuke Koeke e Dante Umeno, ambos bacharéis em Ciências Contábeis, enfrentam, por exemplo, a ausência completa de padronização das contas das transportadoras. A maioria não

obedece aos modelos ditados pelo CIP (para cargas) ou DNER (para ônibus interestaduais).

Dessa despadronização resultam verdadeiras armadilhas. Classificadas, na edição anterior, em 8º lugar, pela

culiar plano de contas, o pouco esclarecedor item "Despesas frota especial", deduzido da receita bruta, correspondia a gastos com fretamento de carreteiros. Ora, o critério de TM para apurar a receita operacional líquida

(veja quadro abaixo) consiste em abater da receita bruta unicamente as vendas canceladas, os descontos e os impostos. Conclusão: A Dom Vital alegou que a dedução fora indevida. A receita operacional líquida da empresa, dizia a carta, não era a declarada no próprio balanço.

Desta vez, estamos corrigindo o alegado equívoco

— para desagrado da Atlas, subitamente, rebaixada de sua olímpica posição de maior do setor para um honroso segundo lugar. Aliás avanços e recuos foram uma constante.



Chosuke Koeke (centro) e a equipe da Self: tarefa nem sempre tranqüila.

receita operacional líquida, a Dom Vital, por exemplo, não escondeu seu inconformismo. Em carta à redação, tratou de esclarecer que, no seu pe-

Entenda melhor as tabelas

- **RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA** — Receita bruta menos vendas canceladas, descontos incondicionais e impostos incidentes sobre vendas e serviços.
- **PATRIMÔNIO LÍQUIDO** — Capital social mais reservas de capital, reservas de reavaliação, reservas de lucros, lucros ou prejuízos acumulados.
- **LUCRO OPERACIONAL** — Receita operacional líquida menos custos dos produtos vendidos e dos serviços prestados, despesas operacionais (vendas, gerais e administrativas, financeiras — reduzidas das receitas), mais outras receitas menos despesas operacionais.
- **CORREÇÃO MONETÁRIA** — Conta destacada na demonstração do resultado do exercício. Lançamento das contrapartidas da correção monetária do patrimônio líquido e do ativo permanente. Seu saldo poderá representar uma despesa ou uma receita.
- **LUCRO LÍQUIDO** — Resultado líquido do período, apurado na demonstração do resultado do exercício e transferido para a conta de lucros acumulados. Ocor-

rendo prejuízo, é apresentado entre parêntesis.

- **PERMANENTE** — Divididos em três contas: a) *Investimentos* — Participações permanentes em outras sociedades e os direitos de qualquer natureza não classificáveis no ativo circulante e que não se destinem à manutenção da atividade da empresa; b) *Imobilizado* — Bens destinados à manutenção das atividades da empresa, inclusive os de propriedade industrial e comercial; c) *Diferido* — Aplicações de recursos em despesas que contribuirão para a formação de resultados de mais de um exercício social, inclusive os juros pagos ou creditados a acionistas durante o período anterior ao início das operações sociais.
- **ATIVO TOTAL** — Ativo circulante mais realizável a longo prazo e ativo permanente, exclusive as contas de compensação.
- **LIQUIDEZ CORRENTE** — Ativo circulante sobre passivo circulante. Representa a relação entre os cruzeiros disponíveis imediatamente ou bens facilmente convertíveis em dinheiro e as dívidas de curto prazo.

- **LIQUIDEZ GERAL** — Ativo circulante mais realizável a longo prazo sobre passivo circulante mais exigível a longo prazo. Esse coeficiente mede a saúde financeira da empresa a longo prazo.

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

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

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

OBS — Em todas as colunas, um traço (—) indica que o balanço não apresenta a informação. Um duplo zero (0,0) indica que o valor é desprezível.

AS MAIORES DE CADA SETOR

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDAZ. CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
01 Dom Vital - Transp. Ultra Rápido Ind. e Com. S.A.	RJ	12/83	17.439,9	5.373,4	2.031,4	(1.307,9)	569,2	367,6	3.054,7	7.664,2	1,87	29,89	3,26	10,59
02 Empresa de Transportes Atlas Ltda.	SP	12/83	16.447,0	7.703,6	1.451,5	(1.942,5)	(114,2)	302,6	4.450,8	8.224,9	6,64	6,34	(0,69)	(1,48)
03 Continental de Mineração e Transportes S.A.	SP	12/83	15.887,9	24.271,9	3.246,5	6.971,4	244,6	34.090,4	1.889,7	38.960,6	0,27	37,70	1,54	1,01
04 Di Gregório Transportes Ltda.	AM	12/83	15.847,9	6.770,7	1.134,1	(1.026,9)	318,1	1.086,8	4.031,3	9.779,9	1,56	30,77	2,01	4,70
05 Transportadora Relâmpago Ltda.	PE	12/83	14.874,2	1.789,4	878,1	(514,9)	221,8	225,3	597,0	3.010,2	2,18	40,55	1,49	12,40
06 Rodoviário Liderbrás S.A.	RJ	12/83	13.567,2	1.790,1	520,2	(34,2)	343,8	13,7	1.412,2	5.823,8	1,10	69,26	2,53	19,21
07 Transportadora Volta Redonda S.A.	SP	12/83	13.535,5	6.613,9	1.970,2	(1.384,6)	596,1	125,3	1.832,1	8.642,7	2,18	23,45	3,96	8,11
08 Transportes Della Volpe S.A. Comércio e Indústria	SP	12/83	12.553,8	6.281,2	1.386,9	(736,7)	567,7	2.492,3	2.740,1	7.535,9	1,82	16,64	4,52	9,04
09 Expresso Rio Grande São Paulo S.A.	RS	12/83	11.886,4	3.604,9	(471,9)	(64,5)	(376,6)	903,0	2.713,7	6.572,6	1,01	45,15	(3,17)	(10,45)
10 Expresso Araçatuba S.A.	SP	12/83	11.216,6	4.750,5	2.868,1	(2.499,4)	242,8	197,9	619,4	5.799,3	4,46	18,09	2,16	5,11
11 Transdroga S.A.	SP	12/83	11.038,1	5.737,8	786,1	(203,2)	395,3	2.789,1	2.487,6	8.093,0	1,19	29,10	3,58	6,89
12 Rodoviário Capula S.A.	MG	03/84	9.983,9	3.379,7	909,9	(924,0)	183,0	227,0	1.565,6	4.293,1	2,95	19,66	1,83	5,41
13 S.A. Transporte Itaipava	RJ	12/83	9.265,7	1.118,5	405,2	(63,2)	247,1	103,7	927,3	3.715,5	1,07	69,90	2,67	22,09
14 Transportadora Latinoamericana Ltda.	RS	12/83	9.133,1	3.752,3	850,3	(86,5)	690,1	292,9	2.492,7	4.796,3	2,37	21,77	7,56	18,39
15 Cia. Transportadora e Comercial Translor	SP	12/83	8.539,4	2.390,2	598,7	(84,2)	230,6	21,6	1.109,9	3.769,1	1,24	37,85	2,75	9,82
16 Henrique Stefani & Cia. Ltda.	SP	12/83	8.476,1	4.156,1	684,7	(211,3)	294,3	1.393,2	2.179,3	5.232,1	1,54	20,57	3,47	7,08
17 Transportadora Tegon Valenti S.A.	RS	12/83	8.314,2	2.045,4	67,0	(188,8)	19,8	116,3	1.401,7	3.639,1	1,45	43,79	0,24	0,97
18 Rápido 900 de Transp. Rodov. Ltda.	SP	12/83	7.944,8	1.481,9	720,0	(428,2)	128,7	105,8	1.335,7	2.184,0	2,03	32,15	1,62	8,68
19 Irmãos Borlenghi Ltda.	SP	12/83	7.834,1	1.279,9	130,9	(71,6)	43,9	24,0	957,0	1.624,1	4,70	21,19	0,56	3,43
20 Tora - Transportes Industriais Ltda.	MG	12/83	7.738,3	1.492,6	482,7	(390,8)	79,4	125,6	612,1	3.481,9	1,79	57,00	1,03	5,32
21 Transportadora Pampa S.A.	SP	06/83	7.616,1	2.113,6	(56,9)	(539,7)	579,6	892,6	650,9	3.152,7	1,75	32,96	(7,61)	(27,42)
22 Transbraçal Prestação de Serviços Ind. e Com. Ltda.	SP	12/83	7.525,7	892,7	146,4	(116,4)	26,1	32,2	677,7	2.342,4	1,13	61,89	0,35	2,92
23 Transultra S.A. Armaz. e Transp. Especializ.	SP	12/83	7.486,4	6.120,6	(1.202,5)	1.165,0	(19,5)	2.234,2	4.397,4	9.584,9	0,50	36,14	(0,26)	(0,32)
24 Expresso Sul Fluminense Ltda.	RJ	12/83	7.472,9	3.281,5	(6,8)	211,8	256,2	444,4	2.972,3	5.382,1	1,28	39,03	3,43	7,81
25 Transportes Fink S.A.	RJ	12/83	7.419,2	6.351,0	597,5	(245,7)	525,4	4.148,5	1.698,8	7.573,0	1,41	16,14	7,08	8,27
26 Transportadora Júlio Simões S.A.	SP	12/83	7.288,3	3.972,8	1.352,7	(849,0)	309,7	389,9	2.240,4	5.049,0	2,25	21,32	4,25	7,80
27 Metropolitan Transportes S.A.	SP	12/83	7.281,1	1.264,3	(99,3)	410,5	155,5	21,4	1.869,8	2.432,8	0,48	48,03	2,14	12,30
28 Transportadora Tapajós S.A.	PR	12/83	7.140,1	2.345,9	917,9	(1.031,4)	26,5	105,9	953,4	4.105,0	1,06	42,85	0,37	1,11
29 Transportadora Momentum S.A.	SP	12/83	7.068,3	1.262,9	304,0	(138,8)	162,6	97,0	1.000,4	1.931,6	0,57	34,62	2,30	12,88
30 Transportadora Itapemirim Ltda.	ES	12/83	7.034,5	2.733,7	1.052,2	(478,9)	503,8	633,4	839,2	3.583,8	2,48	23,72	7,16	18,43
31 Rodoviário Ramos Ltda.	MG	03/84	6.981,3	2.932,8	871,9	(487,5)	223,5	77,8	1.908,0	3.651,8	2,94	19,69	3,20	7,62
32 Ottmar B. Schultz S.A. Transportes Rodoviários	RS	12/83	6.975,4	719,6	(206,7)	278,5	52,8	55,6	1.165,9	2.573,3	0,91	72,04	0,76	7,34
33 Expresso Mercúrio S.A.	RS	12/83	6.834,8	3.340,7	569,2	(110,6)	352,7	99,0	2.831,3	4.414,6	1,53	24,33	5,16	10,56
34 Transfarma S.A.	SP	12/83	6.785,0	2.112,7	1.009,7	(801,2)	81,5	148,8	569,0	3.055,8	2,48	30,86	1,20	3,86
35 Transportes Cocal S.A.	SC	12/83	6.767,8	4,8	(424,6)	(93,7)	(518,5)	11,3	534,7	1.783,4	0,68	99,73	(7,66)	(10,802)
36 Superpesa Cia. de Transp. Pes. e Espec.	RJ	12/83	6.760,8	8.967,9	(1.289,0)	559,9	70,3	4.521,9	5.466,6	12.230,2	0,91	26,67	1,04	0,78
37 Iriga Lupércio Torres S.A.	SP	12/83	6.533,2	1.183,4	264,9	973,8	(234,0)	738,7	1.896,1	4.486,1	0,77	73,62	(3,58)	(19,77)
38 Transportadora Mayer S.A.	RS	01/84	6.248,7	773,8	43,4	(218,9)	(162,7)	78,4	480,3	1.693,4	1,14	54,30	(2,60)	(21,03)
39 Cemape Transportes S.A.	SP	12/83	6.023,0	1.336,6	152,6	48,6	102,6	21,8	1.019,9	2.478,3	1,27	46,07	1,70	7,68
40 Transportadora Matsuda Ltda.	PR	12/83	5.716,1	795,6	36,5	(23,9)	13,6	16,9	756,7	1.421,9	1,09	44,05	0,24	1,71
41 Star Transportes S.A.	MG	12/83	5.677,4	3.112,6	(82,2)	(21,8)	271,9	1.346,9	2.262,0	5.608,8	1,43	44,51	4,79	8,74
42 Empresa de Transportes Cesari S.A.	SP	12/83	5.555,0	2.763,7	1.074,5	(165,8)	467,9	48,1	2.386,7	4.352,6	1,18	36,50	8,42	16,93
43 Transportadora Primorosa S.A.	RS	12/83	5.533,8	5.472,6	(85,4)	(23,6)	(161,7)	4.170,2	1.040,0	7.070,4	1,17	22,60	(2,92)	(2,95)
44 Transportes Beber Ltda.	RS	12/83	5.418,2	1.543,4	423,5	(241,6)	115,0	135,2	946,9	1.807,3	2,80	14,60	2,12	7,45
45 Transportadora Colatinense S.A.	ES	12/83	4.998,3	3.612,7	931,5	(620,8)	239,8	598,5	1.883,4	4.156,5	3,07	13,08	4,80	6,64
46 Transportes Glória S.A.	SP	12/83	4.843,0	622,7	43,7	(15,7)	15,5	38,7	389,5	914,6	1,70	31,92	0,32	2,49
47 Ela Transportes e Comércio Ltda.	MG	01/84	4.829,6	1.497,2	475,9	(152,2)	92,6	186,7	880,8	2.177,2	1,41	34,25	1,92	6,18
48 Trelsa - Transp. Especializados de Líquidos Ltda.	RJ	12/83	4.704,1	1.824,8	253,5	(174,8)	82,4	83,1	1.599,5	3.040,3	1,26	39,98	1,75	4,52
49 Brazul Transporte de Veículos S.A.	SP	12/83	4.573,9	2.685,5	236,6	(172,4)	56,6	598,1	1.606,9	3.137,7	1,72	14,41	1,24	2,11
50 Transportes Oriental S.A.	RJ	12/83	4.560,2	1.785,0	(623,2)	269,0	(311,7)	8,3	2.359,3	2.629,3	0,30	35,04	(6,84)	(17,66)
51 ANR - Transportes Rodoviários Ltda.	SP	12/83	4.388,8	1.468,9	(67,1)	29,8	30,6	2,2	1.404,2	2.530,7	1,19	41,95	0,70	2,08
52 TCG - Transportes de Cargas em Geral S.A.	RJ	12/83	4.332,6	578,7	(950,1)	1.265,3	137,8	125,9	2.412,8	3.511,0	0,31	83,52	3,18	23,81
53 Transgala - Transportes Ltda.	RS	10/83	4.204,0	487,2	5,0	143,8	5,4	9,5	688,7	801,2	0,30	39,19	0,13	1,11
54 Transporte Sideral S.A.	RJ	12/83	4.131,0	4.425,2	667,8	(86,5)	575,3	1.960,2	2.016,2	5.268,4	5,53	16,00	13,93	13,00
55 Empresa Hass de Transportes Ltda.	RS	12/83	4.092,5	1.361,3	274,8	(342,7)	(66,6)	74,5	760,3	1.622,5	4,80	16,10	(1,63)	(4,89)
56 Comércio e Indústria Gafor S.A.	SP	12/83	4.005,4	3.012,6	324,2	(152,9)	98,4	486,0	2.488,9	4.239,6	1,15	28,94	2,46	3,27
57 Expresso Universo S.A.	SP	12/83	3.925,0	1.247,4	15,6	(346,6)	(331,0)	870,5	155,4	2.177,1	1,23	42,42	(8,43)	(26,54)
58 Minas Goiás S.A. Transportes	MG	12/83	3.901,9	1.807,4	223,5	154,6	(135,9)	84,7	2.043,9	2.852,5	1,30	36,64	(3,48)	(7,52)
59 Remac S.A. Transportes Rodoviários	PR	12/83	3.865,2	303,5	126,0	(52,1)	40,0	31,2	133,2	760,2	1,31	60,08	1,03	13,18
60 Transportadora RA Ltda	SP	12/83	3.767,7	441,9	151,8	(95,4)	38,9	2,0	233,9	869,1	1,48	49,15	1,03	8,80
61 Transportes Ceam Ltda.	SP	12/83	3.746,8	2.441,7	306,5	(244,4)	11,8	959,8	967,1	3.124,2	1,72	21,84	0,32	0,48
62 Kwikasair Encomendas Urgentes Ltda.	SP	06/83	3.565,6	440,9	282,8	(296,7)	(51,4)	7,6	148,7	907,3	1,76	51,41	(1,44)	(11,66)
63 Transcasa Transportes de Campinas S.A.	SP	12/83	3.544,9	1.429,3	1.242,3	(174,6)	620,3	123,7	54,1	2.746,9	0,29	47,97	17,50	43,40

AS MAIORES DE CADA SETOR

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE			RENTABILIDADE			
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZAÇÃO (Cr\$)	ATIVO TOTAL	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
64 Transauto Transp. Esp. Automóveis S/A	SP	07/83	3.508,1	3.163,9	157,9	(33,3)	82,5	337,8	2.782,2	3.863,1	1,07	18,10	2,35	2,61
65 Lazineiro - Transp. Ind. Com. Ltda.	SP	12/83	3.490,9	1.115,1	352,9	1,7	139,1	3,9	1.038,9	1.472,0	2,14	24,25	3,98	12,47
66 Transimaribo Ltda.	PR	12/83	3.489,8	1.395,4	(184,7)	97,5	(40,1)	0,0	1.521,2	2.341,1	0,88	40,40	(1,15)	(2,87)
67 Transportadora Pérola Ltda.	RS	12/83	3.469,1	2.594,0	162,4	(290,6)	(134,3)	59,2	2.159,3	2.882,8	2,32	10,02	(3,87)	(5,18)
68 Mudanças Granero Ltda.	SP	12/83	3.452,3	813,9	54,3	(52,5)	90,8	11,5	846,0	1.573,6	0,92	48,28	2,63	11,16
69 Bosca S/A Transportes Comércio e Representações	PR	12/83	3.390,8	1.913,6	(80,4)	(47,4)	81,4	112,2	2.276,3	3.442,4	0,85	44,41	2,40	4,25
70 Transportes São Geraldo S/A	RJ	12/83	3.342,1	4.488,7	(64,7)	35,2	17,7	706,5	3.784,6	5.525,1	1,21	18,76	0,53	0,39
71 Transportadora Contatto Ltda.	SP	12/83	3.323,9	1.359,4	127,5	222,7	258,0	34,7	1.691,0	2.353,9	0,63	42,25	7,76	18,98
72 Transportes Cavol Ltda.	RJ	12/83	3.304,5	1.160,2	241,6	(44,6)	119,8	21,3	970,7	1.335,4	1,96	13,12	3,63	10,33
73 Transportadora Rodotigre S/A	SC	12/83	3.141,1	1.718,4	785,7	(734,9)	31,4	35,2	401,6	2.002,5	5,44	14,19	1,00	1,83
74 Expresso Zacharias S/A	SP	06/84	3.134,4	980,8	8,1	(8,5)	(34,9)	50,1	935,5	1.650,9	0,99	40,59	(1,11)	(3,66)
75 Novolar Transportes Ltda	SP	12/83	3.034,2	416,3	56,7	(31,7)	36,1	35,0	287,9	576,1	1,59	27,74	1,19	8,67
76 Empresa de Transportes Sopro Divino S/A	SP	12/83	3.013,3	1.982,8	200,5	(138,8)	36,0	258,7	1.520,6	2.495,6	1,37	20,55	1,19	1,82
77 Transportes Dalção S/A	SC	12/83	2.985,3	590,8	85,5	37,7	64,2	-	559,3	1.067,2	1,07	44,64	2,15	10,87
78 Transportadora Princetur Ltda	PR	12/83	2.943,4	1.071,1	216,1	(201,8)	5,0	21,5	710,8	1.397,7	2,06	23,36	0,17	0,47
79 Expresso Javali Ltda	RS	06/84	2.911,7	1.624,6	384,0	(254,6)	84,3	13,6	1.139,2	2.037,1	2,50	20,25	2,90	5,19
80 Transportadora Bompreço Ltda	PE	03/84	2.839,3	332,3	327,3	(74,6)	150,3	14,1	102,3	543,9	1,97	38,91	5,29	45,23
81 Rodoviário Schiu Ltda.	RJ	12/83	2.712,0	1.084,5	73,2	(102,7)	4,8	3,5	975,7	1.451,9	1,21	24,20	0,18	0,44
82 Transporte e Braçagem Piratinga Ltda	SP	12/83	2.696,7	1.183,2	(16,6)	(25,4)	101,1	72,7	1.071,5	2.214,3	2,18	46,57	3,75	8,54
83 Transportes Maxicarga S/A	SP	11/83	2.690,1	382,2	(100,9)	63,0	13,2	20,3	469,0	1.138,8	2,03	66,44	0,49	3,45
84 Transportadora Americana Ltda	SP	01/84	2.687,9	2.013,1	334,3	(223,1)	54,6	91,2	1.491,5	2.619,2	1,54	23,14	2,03	2,71
85 Expresso de Transportes Servçal S/A	SP	12/83	2.665,2	706,7	205,5	198,4	6,8	54,7	320,8	1.365,5	1,53	48,23	0,26	0,96
86 Transporta Goiásil Ltda	GO	12/83	2.612,8	621,9	130,4	(124,2)	0,7	40,7	464,6	792,9	1,65	21,56	0,03	0,11
87 Transporte S/A - Transp. de Valores	RJ	12/83	2.536,3	703,6	102,1	47,7	71,9	131,1	540,5	953,1	1,13	26,17	2,83	10,22
88 Sítcar Soc. Interat. de Transp. Carvalho Ltda	MG	12/83	2.501,3	1.109,8	3,4	229,6	187,3	15,0	1.486,9	2.018,9	0,57	45,03	7,49	16,88
89 Empresa Fornecedora de Transportes S/A	MG	12/83	2.479,6	1.062,2	198,4	250,8	(64,2)	114,2	566,2	1.562,8	1,38	32,04	(2,59)	(6,04)
90 Transportadora Sinimbu Ltda	SP	12/83	2.439,9	989,6	329,6	(186,4)	107,0	129,4	557,7	1.412,5	1,90	29,94	4,39	10,81
91 Transcácio Ltda	MG	12/83	2.409,0	985,5	106,2	69,1	102,4	46,9	899,9	1.515,7	1,11	34,98	4,25	10,39
92 Transporte Estrela Azul S/A	RJ	12/83	2.346,7	1.014,0	(15,7)	136,8	113,9	-	1.042,6	1.163,4	0,85	12,84	4,85	11,23
93 Rebesquini S/A Transp. e Comerc. de Pescado	RS	12/83	2.327,0	1.480,1	352,6	(156,3)	129,4	22,3	1.116,3	1.939,9	1,73	23,71	5,56	8,74
94 Trans-Aço S/A Transportes de Aço	RS	12/83	2.273,1	1.546,0	78,5	45,2	171,2	221,8	1.245,8	2.066,4	1,40	25,18	7,53	11,07
95 Chem Transportes S/A	ES	12/83	2.269,2	1.537,2	(175,4)	(389,9)	(538,5)	6,3	1.781,3	2.993,2	1,20	48,64	(23,84)	(35,03)
96 José Herculano da Cruz e Filhos Ltda	MG	12/83	2.251,2	602,1	(81,8)	136,9	25,5	0,1	1.083,2	1.417,3	0,43	57,52	1,13	4,24
97 Transportadora Fanti S/A	RS	12/83	2.231,0	1.141,8	(205,8)	266,9	12,6	12,0	1.426,7	1.941,8	0,84	30,69	0,56	1,10
98 Chebabe Transportes S/A	RJ	12/83	2.189,8	1.708,0	392,2	(251,5)	62,8	333,0	956,3	1.947,0	2,63	12,28	2,89	3,68
99 Transporte e Comércio Sul Bahia Ltda	SP	12/83	2.158,3	676,2	281,3	(482,7)	(182,9)	-	72,3	827,9	7,45	18,33	(8,47)	(27,05)
100 Reunidas Transp. Rodoviária de Cargas S/A	SC	12/83	2.153,9	662,9	242,1	(92,1)	75,0	5,7	457,2	1.143,0	1,53	42,00	3,48	11,31
101 Traço - Transportes e Reciclagem de Aço Ltda	SP	10/83	2.108,6	662,3	(32,0)	(33,0)	(35,4)	1,3	437,1	962,5	1,66	31,19	(1,68)	(5,35)
102 Transportadora Guairacá S/A	PR	12/83	2.090,8	813,9	61,4	(69,8)	(49,5)	22,0	721,3	1.105,3	1,38	26,37	(2,37)	(6,08)
103 Otacílio Correia & Filhos	CE	12/83	2.074,3	727,4	0,8	(46,2)	16,9	10,3	614,4	901,2	1,97	18,89	0,81	2,32
104 Rodoviário Uberaba Ltda.	MG	12/83	2.053,8	1.068,9	(385,7)	364,7	14,3	340,9	1.268,3	1.789,0	0,32	31,03	0,70	1,34
105 Transportadora Castro Ltda	SP	12/83	2.031,3	972,9	57,1	183,0	5,7	11,0	862,0	1.285,0	1,46	22,00	0,28	0,59
106 Empresa de Transportes Asa Branca S/A	MG	12/83	2.025,5	1.959,6	246,0	(331,2)	(98,8)	154,4	1.352,9	2.074,9	4,92	5,55	(4,88)	(5,04)
107 Expresso Mirassol Ltda	SP	12/83	2.021,8	475,8	74,5	(97,3)	(17,5)	-	334,1	703,8	1,62	32,40	(0,87)	(3,68)
108 Tropical Transportes S/A	SP	12/83	1.984,3	532,0	161,6	(198,1)	(20,5)	3,0	322,8	706,8	2,15	24,73	(1,03)	(3,85)
109 Radial Transportes S/A	SP	12/83	1.983,3	1.489,0	151,0	(210,9)	32,8	128,3	969,7	1.739,8	2,54	14,42	1,65	2,20
110 Sotrange - Transportes Rodoviários Ltda	SP	12/83	1.971,6	806,5	103,5	(133,7)	(14,8)	-	785,5	1.410,6	1,03	42,83	(0,75)	(1,84)
111 Transportes Paiva S/A	MG	12/83	1.953,6	1.243,3	188,5	(157,9)	10,5	27,3	1.014,6	1.565,8	1,59	20,60	0,54	0,84
112 Transportes Pesados Citrama Ltda	PA	12/83	1.942,1	2.087,3	82,2	(223,4)	(101,2)	13,5	1.480,3	2.508,2	2,19	16,78	(5,21)	(4,85)
113 Transavante - Transportadora Avante Ltda	MG	12/83	1.939,3	711,6	127,5	(24,9)	59,3	-	756,4	1.109,1	0,89	35,84	3,06	8,33
114 Expresso Jundiá - São Paulo Ltda	SP	12/83	1.937,1	971,6	26,5	52,9	27,2	5,3	1.065,7	1.601,8	0,86	39,34	1,40	2,80
115 Transportadora Continental Ltda	ES	12/83	1.936,3	1.024,0	(86,7)	168,2	81,5	7,6	642,2	1.187,8	3,32	13,79	4,21	7,96
116 Rodoviário Líder S/A	MG	12/83	1.901,3	1.024,0	29,8	(65,1)	46,1	319,0	638,1	1.363,4	1,28	24,89	2,42	4,50
117 Rodi Transportes e Turismo Ltda	SP	12/83	1.817,8	647,6	22,0	(146,1)	(122,2)	42,2	487,5	900,6	1,42	28,10	(6,72)	(18,87)
118 Mesquita S/A Transportes e Serviços	SP	12/83	1.791,3	4.581,6	201,0	(196,9)	(46,7)	700,9	3.806,6	5.621,9	1,23	18,50	(2,61)	(1,02)
119 Expresso Figueiredo Comércio Ltda	MG	12/83	1.671,7	1.322,0	(150,3)	(215,8)	(212,6)	37,2	1.265,7	1.674,1	1,20	21,03	(12,72)	(16,08)
120 Transnovos Com., Repres. e Transp. Ltda	SP	12/83	1.658,0	428,8	23,7	(46,3)	8,0	5,8	340,8	591,8	1,50	27,54	0,48	1,87
121 Transportadora Campos Sales Ltda	SP	12/83	1.651,5	705,0	125,3	283,9	409,2	0,1	786,8	1.048,7	1,00	32,77	24,78	58,04
122 Transportes Venâncio Aires Ltda	RS	12/83	1.641,8	458,4	124,0	(46,8)	70,3	11,2	272,5	647,4	1,85	29,19	4,28	15,34
123 Transfreezer Cia. Brasileira Com. Transp.	SP	12/83	1.619,4	1.345,2	(307,4)	307,2	98,6	3,3	1.722,5	2.076,5	0,45	35,22	6,09	7,33
124 Transporte São Luiz Ltda - Petropolitana	RJ	12/83	1.555,2	259,3	(16,9)	17,1	8,6	4,4	266,5	501,2	0,94	48,27	0,55	3,32
125 Transportadora Guapu Ltda	SP	12/83	1.552,5	526,3	93,4	(33,6)	51,2	326,1	186,2	695,6	1,08	24,34	3,30	9,73
126 Transportadora Motonove Ltda	SP	12/83	1.491,4	991,3	153,6	(31,6)	61,0	86,2	761,9	1.175,3	1,70	15,66	4,09	6,15
127 Mallmann S/A - Transporte e Comércio	SP	12/83	1.482,4	966,4	478,1	(359,0)	119,2	-	134,6	989,5	36,62	2,33	8,04	12,33

AS MAIORES DE CADA SETOR

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	DRETAÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
128 São Luiz Com. e Transporte de Combustíveis Ltda	RS	12/83	1.475,7	45,5	9,9	(7,8)	0,7	0,1	33,6	327,5	1,04	86,11	0,05	1,54
129 Atrevida Empr. de Transportes Ltda	RJ	12/83	1.411,3	595,9	20,6	77,5	91,3	13,5	632,8	816,5	0,99	27,02	6,47	15,32
130 Transportadora DM Ltda	RS	12/83	1.401,5	565,5	74,2	(15,6)	49,9	21,7	428,6	768,9	1,55	26,46	3,56	8,82
131 Transportes Elmo Ltda	SP	12/83	1.364,5	819,1	(96,9)		(21,6)	252,5	607,6	1.144,0	0,80	33,74	(1,58)	(2,64)
132 Transportadora Belo Vale Ltda	BA	12/83	1.360,3	574,1	188,5	(88,5)	103,0	28,3	385,9	763,7	1,95	24,82	7,57	17,94
133 Rodoviário Santa Cruz Ltda	PR	12/83	1.345,9	182,8	49,0	(60,7)	8,9	10,6	92,1	300,2	1,67	39,12	0,66	4,87
134 Transportes Caçara Ltda	SP	01/84	1.340,3	992,9	379,0	(72,1)	176,1	75,9	616,2	1.359,6	1,86	26,97	13,14	17,74
135 Transp. de Produtos Químicos S/A — Transquímica	SP	12/83	1.333,5	525,1	158,7	(91,1)	40,4	363,4	165,8	852,4	0,99	38,39	3,03	7,69
136 Transportadora Cruzeiro do Sul Ltda	RS	12/83	1.317,1	459,8	(76,1)	99,9	9,6	34,0	809,7	1.073,3	0,48	57,16	0,73	2,09
137 Transportes Sancap S/A	SP	12/83	1.298,3	835,7	(85,0)	61,8	(19,7)	81,5	827,9	1.175,7	1,16	28,92	(1,52)	(2,36)
138 BR 100 Cia. Expedidora Moderno	SP	12/83	1.293,5	333,3	(31,0)	(54,9)	(47,8)		310,3	546,1	1,07	38,96	(3,70)	(14,34)
139 Rodoviário Goyaz Ltda	GO	12/83	1.290,0	1.650,0	124,9	(260,5)	4,5	1,2	1.213,7	1.789,6	4,12	7,80	0,35	0,27
140 TMT Transportes Terrestres Ltda	SP	12/83	1.266,6	1.174,5	107,2	(150,3)	1,2	5,6	925,0	1.277,9	3,36	8,09	0,09	0,10
141 Prosegur S/A — Transportadora de Valores	RS	12/83	1.252,9	581,1	40,2	(4,2)	10,5	216,2	217,3	874,5	0,85	0,34	0,84	1,81
142 Transportadora Centro Norte Ltda	GO	12/83	1.226,2	226,6	(6,7)	35,7	34,1	0,3	277,3	390,1	0,69	41,91	2,78	15,05
143 Rodocerto Transportes Ltda	SP	12/83	1.222,1	128,4	17,5	(65,2)	(5,1)	1,7	51,3	225,9	1,77	43,19	(0,42)	(3,97)
144 Comercial e Transportadora Urutuba Ltda	SP	12/83	1.221,6	248,8	28,1	(86,5)	26,1	84,3	83,2	325,1	2,58	23,47	2,14	10,49
145 Companhia de Transportes Único	SP	12/83	1.201,9	568,8	75,0	26,6	87,6	20,5	519,7	753,1	1,15	24,47	7,29	15,40
146 Rodoviário Benassi S/A	SP	12/83	1.193,6	550,0	(199,5)	(160,7)	(119,4)	238,9	371,1	888,9	0,81	38,08	(10,00)	(21,71)
147 Transbrasiliana Encomendas e Cargas Ltda	GO	12/83	1.181,3	688,8	54,8	(50,8)	44,9	149,6	477,7	890,4	1,24	22,65	3,80	6,52
148 Transitária Brasileira S/A — Transbrasa	SP	12/83	1.180,2	980,3	(14,1)	12,5	(27,2)	8,7	960,3	1.223,2	0,78	19,86	(2,30)	(2,77)
149 Transmatic Transporte de Derivados de Petróleo Ltda	PR	12/83	1.153,8	432,5	(39,3)	92,3	34,9	0,9	601,9	719,3	0,41	39,88	3,02	8,07
150 Zanery Transportes Rodoviários Ltda	SP	12/83	1.135,3	136,5	82,4	(22,7)	21,6	0,3	167,9	241,1	0,70	43,40	1,90	15,82
151 Trans-Iguaçu Empr. de Transp. Rodoviários Ltda	PR	12/83	1.107,3	970,1	(121,9)	31,3	(58,7)	71,2	818,7	1.111,1	0,92	21,69	(5,30)	(6,75)
152 TAR — Transp. Anísio Rebequi Ltda	SP	12/83	1.086,7	175,4	70,0	(63,0)	7,3	6,1	41,0	209,1	4,73	16,14	0,67	4,16
153 Empresa Partezani — Transportes Ltda	SP	12/83	1.078,1	813,7	31,0	(46,7)	(2,8)	75,6	744,4	1.046,1	1,08	22,21	(0,26)	(0,34)
154 Rodoviário Veldog S/A	SP	12/83	1.065,6	1.042,8	337,6	(141,2)	48,4	23,8	640,7	1.345,5	0,60	22,50	4,54	4,64
155 Transbrás Transportadora Brasil Ltda	RJ	12/83	1.048,8	417,2	(137,3)	50,0	(68,3)	55,3	516,3	908,9	0,97	39,79	(6,51)	(16,37)
156 TQB Transportes Químicos Brasileiros S/A	SP	12/83	1.048,1	977,4	209,7	167,8	4,4	11,4	760,7	1.220,8	1,84	19,94	0,42	0,45
157 Transportadora e Comercial FNV Ltda	SP	12/83	991,6	463,6	96,5	(114,7)	2,8	21,7	332,9	631,8	1,86	23,45	0,28	0,60
158 A Lusitana Empr. de Mudanças G. Móveis Ltda	SP	12/83	979,7	751,0	(187,3)	37,7	(141,2)	45,9	706,2	96,86	1,39	22,47	(14,41)	(18,80)
159 Transasa — Transportadora de Alumínio S/A	RJ	12/83	973,6	123,6	(6,4)	3,4	0,3	12,3	122,7	277,5	1,32	55,47	0,03	0,24
160 Expresso Gaúcho S/A	RS	12/83	967,7	929,8	33,1	(19,5)	2,9	411,0	494,7	1.127,5	0,85	17,53	0,30	0,31
161 Empresa de Transportes Pantera Ltda	SP	12/83	959,3	121,8	(1,4)	(21,3)	(4,8)	8,2	183,1	329,5	0,91	63,04	(0,50)	(3,94)
162 Etrek Transportes S/A	SP	12/83	925,8	491,9	43,1	(72,9)	(14,7)	37,6	325,7	683,4	1,63	28,02	(1,59)	(2,99)
163 Tema — Transp. Espec. Mineira de Auto Ltda	MG	12/83	913,4	329,7	66,6	(94,0)	(27,8)	1,3	218,0	410,4	2,35	19,66	(3,04)	(8,43)
164 Transportadora Cortês Ltda	SP	12/83	911,0	1.211,0	99,8	71,7	124,2	321,2	930,6	1.489,0	0,96	18,67	13,63	10,26
165 Transportes Diamante Ltda	PR	12/83	896,3	206,2	21,3	9,4	24,1	5,3	193,3	281,7	1,25	26,80	2,69	11,69
166 Transcande Transportes Rodoviários Ltda	PB	01/84	896,2	162,4	(14,4)	(63,8)	(30,2)	31,1	85,1	326,2	2,43	50,24	(3,37)	(18,60)
167 Transporte Excelsior Ltda	RJ	12/83	871,9	317,3	(8,7)	19,4	4,8	11,9	350,2	497,7	1,14	36,26	0,55	1,51
168 Expresso Franco Brasileiro S/A	SP	12/83	867,4	279,3	11,0	12,4	14,2	4,1	279,6	394,8	1,00	29,25	1,64	5,08
169 Empr. Ideal de Transp. Ltda	PR	12/83	861,2	276,8	14,7	(60,1)	(5,4)	3,2	166,8	406,9	1,87	31,97	(0,63)	(1,95)
170 Transportadora Meca Ltda	SP	12/83	845,0	472,9	50,4	(197,1)	(146,7)	8,6	276,0	516,8	4,75	8,51	(17,36)	(31,02)
171 Transvemasa — Transp. e Com. Martini Ltda	SP	12/83	840,4	227,6	39,5	(25,0)	20,4	0,9	126,8	385,4	1,75	40,94	2,43	8,96
172 Transportes Carvalho Ltda	RJ	12/83	809,0	375,7	(28,1)	(73,7)	(62,1)	0,2	287,4	466,1	1,91	19,41	(7,68)	(16,53)
173 Transportes Rolipa S/A	RJ	12/83	807,0	190,6	65,0	(64,8)	(2,2)	0,6	86,7	271,7	2,26	29,87	(0,27)	(1,15)
174 Rodex Expresso Rodoviário S/A	RJ	12/83	805,3	365,9	27,9	41,4	53,8	187,4	127,8	435,3	2,30	15,94	6,68	14,70
175 Itaembu — Transporte e Comércio S/A	SP	12/83	780,4	59,9	(102,7)	50,6	(152,5)	3,0	96,5	439,9	0,90	86,38	(19,54)	(254,59)
176 Empresa de Transportes Cordial Ltda	SP	12/83	767,9	371,0	70,2	(59,2)	10,3	21,5	242,7	464,5	2,13	20,13	1,34	2,78
177 Transportes FS Ltda	RJ	12/83	731,8	166,1	(17,1)	9,5	(2,4)		155,9	257,9	0,94	35,60	(0,33)	(1,45)
178 Salazar C. Dias & Filhos Ltda "Cacique Transportes"	SP	12/83	726,7	224,8	(0,1)	16,5	(15,8)	1,5	218,6	269,3	1,11	16,52	(2,17)	(7,03)
179 Transportadora Inbaú Ltda	PR	12/83	717,7	351,6	51,8	41,4	6,8	10,0	241,8	408,0	2,77	13,83	0,95	1,93
180 Rodavias — Transportes Rodoviários Ltda	SP	12/83	709,4	25,0	28,1	0,1	17,8		7,3	62,7	1,46	60,12	2,51	71,20
181 Somitra Transportes e Comércio Ltda	MG	12/83	707,0	233,7	(53,4)	(83,2)	(123,6)	43,2	200,4	398,0	0,96	41,27	(17,48)	(52,89)
182 Expresso Piracicabano da Transporte S/A	SP	12/83	703,2	377,7	(15,5)	(26,8)	(37,4)	109,6	251,6	513,4	1,17	26,43	(5,32)	(9,90)
183 Sencorá Utilíssimo Transportes Ltda	RJ	01/84	693,7	195,3	38,4	(41,6)	0,7	14,9	125,9	286,4	0,68	31,80	0,10	0,36
184 Transportes Mourão S/A	RJ	12/83	687,5	62,1	23,4	(25,1)	3,5		15,2	125,4	1,71	50,50	0,51	5,64
185 Transportadora Cavan S/A	MG	12/83	682,4	225,3	40,6	(43,3)	6,3	6,6	166,8	355,9	1,38	36,70	0,92	2,80
186 Transportadora Moraes Ltda	SP	12/83	670,4	249,2	38,5	(29,4)	5,5	16,8	145,0	317,2	2,29	21,43	0,82	2,21
187 Galvani Transportes Ltda	SP	06/83	644,6	145,0	72,3	(50,3)	15,9	6,8	29,3	193,0	2,78	24,88	2,47	10,97
188 Sul Transportes S/A	SP	12/83	638,5	399,0	306,2	(198,8)	68,8	0,2	53,7	528,6	3,50	24,51	10,78	17,24
189 Expresso Novato Ltda	MG	12/83	613,6	540,8	2,3	(19,6)	(10,9)	31,9	456,0	597,3	1,94	9,45	(1,78)	(2,02)
190 Picorelli S/A Transportes	MG	12/83	613,6	350,5	14,1	(29,6)	(15,5)	4,5	281,2	411,2	2,07	14,76	(2,53)	(4,42)
191 Transportadora Itaguaçu Ltda	SP	12/83	565,1	139,7	11,6	(0,9)	(25,6)	22,7	107,4	217,3	1,11	35,31	(4,53)	(18,33)

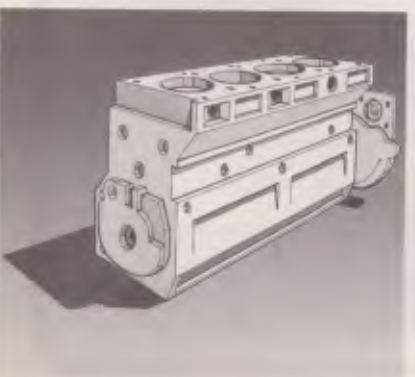
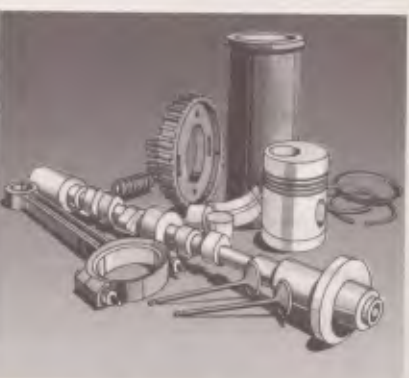
AS MAIORES DE CADA SETOR

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

NOME DA EMPRESA (C: \$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (C: \$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (C: \$)	LUCRO OPERACIONAL (C: \$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (C: \$)	LUCRO LÍQUIDO (C: \$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (C: \$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (C: \$)	IMOBILIZADO (C: \$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
192 Mitran Mudanças e Guarda Móveis Ltda.	MG	12/83	549,5	212,8	9,8	0,2	1,0	0,7	206,8	282,9	1,07	24,79	0,18	0,47
193 Transportadora Pazin Ltda.	SP	12/83	543,8	44,9	17,3	(16,6)	0,5	-	16,2	52,3	4,84	14,25	0,09	1,11
194 Rodemave Transportes Ltda.	RS	12/83	538,8	164,1	54,1	(24,9)	38,3	6,5	80,4	276,5	1,78	40,66	7,11	23,34
195 Transcooper - Transp., Com. e Oper. Inds. S.A.	RJ	12/83	534,1	476,5	(62,7)	26,4	(153,3)	471,0	78,4	858,6	3,03	44,50	(28,70)	(32,17)
196 J. Marino Transportes Rodoviários Ltda.	SP	12/83	531,0	101,1	(4,3)	12,9	7,6	0,1	137,8	181,5	0,54	44,27	1,43	7,52
197 Transportes Pesados Luiz Gomez Ltda.	SP	12/83	486,6	484,9	42,5	(84,8)	(27,5)	19,2	354,0	536,0	3,27	9,53	(5,65)	(5,67)
198 Riobrás Transportes Ltda.	RJ	12/83	477,1	383,8	50,8	(60,3)	1,1	1,7	287,3	440,4	3,60	12,61	0,23	0,29
199 Cotran Cia. de Transportes	SP	12/83	468,1	42,6	3,2	(31,8)	(28,6)	4,4	10,5	117,5	1,26	63,71	(6,11)	(67,14)
200 Transagur S.A. Transportadora de Valores	RJ	12/83	456,6	219,6	19,0	(64,3)	(77,8)	-	229,0	304,9	0,89	27,99	(17,04)	(35,43)
201 Transheik S.A. Transps. Nac. e Intern.	SP	12/83	427,6	108,4	(246,3)	123,5	(122,7)	-	428,5	505,6	0,19	78,57	(28,70)	(113,19)
202 Tranol Transportadora Araújo Ltda.	MG	12/83	425,2	351,1	24,3	(19,4)	1,0	2,8	265,1	417,2	2,26	15,84	0,24	0,28
203 Expresso Luso-Brasileiro Ltda.	RJ	12/83	405,0	67,9	(16,7)	(81,6)	(88,6)	0,1	22,5	95,3	2,65	28,78	(21,88)	(130,49)
204 Empresa Gazômetro de Transportes S.A.	RS	12/83	385,2	245,1	(9,1)	9,5	0,9	16,7	239,4	303,7	1,87	19,32	0,23	0,37
205 Gonçalves S.A. - Transportes Especializados	SP	12/83	362,4	1.443,1	120,8	(76,2)	23,9	52,9	1.221,1	1.491,7	4,41	3,26	6,60	1,66
206 Expresso Transcorre Ltda.	SP	12/83	362,3	284,0	26,1	(26,0)	(1,0)	14,0	239,1	326,7	1,73	13,06	(0,28)	(0,35)
207 Transportes Sapiranga S.A.	RS	12/83	353,1	189,9	57,8	(54,4)	3,8	8,4	82,7	236,7	3,33	19,77	1,08	2,00
208 Transrita Ltda.	MG	12/83	350,2	134,2	(23,0)	(17,6)	(59,8)	2,5	196,7	303,0	0,61	55,70	(17,08)	(44,56)
209 TSV - Transportadora São Vicente Ltda.	SP	12/83	334,7	167,6	15,5	(21,0)	(4,7)	14,2	129,5	187,5	2,20	10,65	(1,40)	(2,80)
210 Coester S.A. - Sistemas de Transportes	RS	12/83	327,6	200,6	(2,1)	(119,1)	(120,9)	5,8	116,1	496,3	0,92	59,59	(36,90)	(60,27)

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

01 Viação Itapemirim S.A.	ES	01/84	38.582,6	39.874,3	2.109,5	249,7	957,7	8.516,9	29.708,9	47.821,7	1,35	15,10	2,48	2,40
02 Viação Cometa S.A.	SP	12/83	24.651,7	21.284,5	3.225,1	(2.716,2)	245,3	2.761,6	14.732,4	24.493,3	2,10	13,10	1,00	1,15
03 Cia. São Geraldo de Viação	MG	12/83	14.900,7	10.868,9	37,6	2.890,9	2.660,5	60,8	16.143,6	19.066,5	0,46	42,99	17,85	24,48
04 Transbrasiliana - Transportes e Turismo Ltda.	GO	12/83	14.648,8	8.480,8	(868,4)	2.021,5	1.255,3	1.164,5	10.029,2	13.277,8	0,55	36,13	8,57	14,80
05 Viação Garcia Ltda.	PR	12/83	12.569,0	14.213,4	2.157,6	(691,2)	3.178,2	3.485,4	8.041,6	18.938,7	1,58	24,95	25,29	22,36
06 Empresa Gontijo de Transportes Ltda.	MG	12/83	11.868,0	8.454,9	820,1	1.398,8	1.666,6	4.129,0	9.945,6	17.513,1	0,64	51,72	14,04	19,71
07 Auto Viação 1001 S.A.	RJ	12/83	11.061,8	12.909,3	695,0	1.625,2	330,9	1.216,5	12.997,6	17.071,0	0,56	24,38	2,99	2,56
08 Empresa de Ônibus Pássaro Marron S.A.	SP	12/83	9.753,1	6.253,8	565,8	1.375,7	1.884,8	58,3	7.035,4	8.073,5	0,55	22,54	19,33	30,14
09 Empresa de Transportes Andorinha S.A.	SP	12/83	9.222,5	9.254,3	370,9	241,9	918,9	2.158,1	7.444,9	10.928,1	0,81	15,32	9,96	9,93
10 Breda Transportes e Turismo S.A.	SP	12/83	8.541,4	5.706,0	765,3	(8,1)	528,2	644,1	4.297,7	7.025,1	1,61	18,78	6,18	9,26
11 Empresa de Ônibus N.S. da Penha S.A.	PR	01/84	8.187,2	9.203,8	146,2	(1.738,7)	(2.383,0)	5.247,4	2.075,9	10.686,2	2,28	13,87	(29,11)	(25,89)
12 Pluma Conforto e Turismo S.A.	PR	12/83	7.272,2	6.049,7	120,4	315,9	212,3	111,6	5.951,8	7.076,9	0,97	14,51	2,92	3,51
13 Viação Araguaína Ltda.	GO	12/83	7.240,1	5.457,9	1,8	442,3	408,4	816,6	5.100,1	6.625,3	0,61	17,62	5,64	7,08
14 Viação Água Branca S.A.	ES	12/83	7.041,9	13.863,6	324,1	542,0	763,9	8.488,4	6.414,1	16.634,2	0,67	16,66	10,85	5,51
15 Viazul Transportes Rodoviários Ltda.	BA	12/83	6.815,7	3.525,1	216,8	(213,9)	49,1	230,5	3.063,3	4.284,5	1,29	17,32	0,72	1,39
16 Reunidas S.A. Transportes Coletivos	SC	12/83	6.757,1	3.393,5	(733,1)	945,7	301,8	942,2	3.877,3	5.634,8	0,40	39,78	4,47	8,89
17 Nacional Expresso Ltda.	MG	12/83	6.647,6	4.286,5	(234,4)	339,1	(376,9)	882,8	4.170,0	6.301,0	0,67	31,97	(5,67)	(8,79)
18 Viação Ouro e Prata S.A.	RS	12/83	6.259,8	4.911,2	854,8	785,6	825,7	2.073,4	3.455,1	7.233,0	0,59	32,10	13,19	16,81
19 Expresso Itamarati Ltda.	SP	12/83	5.255,0	3.770,0	817,7	(159,3)	481,3	203,6	3.172,2	4.737,8	1,41	20,43	9,16	12,77
20 Expresso Maringá Ltda.	PR	12/83	4.988,2	2.297,6	(320,4)	296,2	(39,9)	1.142,4	2.170,3	4.114,7	0,52	43,87	(0,80)	(1,74)
21 Viação Canoense S.A.	RS	12/83	4.852,1	1.621,5	(252,9)	582,7	261,8	93,9	2.126,3	4.178,3	0,28	61,19	5,40	16,15
22 União Transp. Interestadual de Luxo S.A. - UTIL	MG	12/83	4.825,5	3.867,7	(379,7)	599,4	170,7	1.439,0	2.826,5	5.317,0	0,66	27,26	3,54	4,41
23 Empresa Reunidas Paulista de Transp. Ltda.	SP	12/83	4.757,0	7.016,0	5,5	47,7	1.312,5	4.761,6	2.298,7	8.562,9	0,66	18,07	27,63	18,74
24 Expresso Princesa dos Campos S.A.	PR	12/83	4.465,7	3.734,5	198,5	3,4	141,0	1.217,3	2.685,1	4.823,9	0,86	22,58	3,16	3,78
25 Planalto S.A. - Transportes	RS	12/83	3.880,2	2.515,9	(115,6)	(449,5)	(634,2)	40,2	2.462,5	2.914,6	1,05	13,46	(16,34)	(25,21)
26 Central S.A. Transps. Rodoviários e Turismo	SC	12/83	3.692,3	1.898,8	(148,5)	320,3	155,5	371,8	2.178,0	2.972,4	0,43	36,12	4,21	8,19
27 Cattani S.A. Transportes e Turismo	PR	12/83	3.626,2	1.358,7	(196,6)	50,6	(169,2)	222,7	4.351,9	2.337,2	0,68	41,87	(4,67)	(12,45)
28 Viação Rio Doce Ltda.	MG	12/83	3.608,1	2.507,9	(291,4)	(342,2)	40,5	374,0	2.557,9	3.556,5	0,73	29,48	1,12	1,61
29 Viação Santa Cruz S.A.	SP	12/83	3.598,6	2.331,0	(372,9)	379,9	(113,0)	815,2	2.352,6	3.864,9	0,63	39,69	(3,14)	(4,85)
30 Expresso São Jorge Ltda.	BA	12/83	3.562,0	3.053,7	(117,9)	217,8	85,6	211,9	3.343,1	4.129,6	0,55	26,05	2,40	2,80
31 Expresso Nordeste Ltda.	PR	12/83	3.546,7	1.658,3	3,7	36,1	78,8	10,3	1.979,1	2.656,1	0,67	37,57	2,22	4,75
32 Irmãos Paula Joca S.A. Transps. e Turismo	CE	12/83	3.495,9	3.047,3	399,9	343,6	691,1	1.546,5	1.991,8	4.190,0	0,63	27,27	19,77	22,68
33 Transportes e Turismo Eroles S.A.	SP	12/83	3.383,6	5.215,2	(88,6)	141,1	362,8	133,5	4.535,5	6.717,7	1,39	6,04	10,72	6,96
34 Empresa Auto Viação Progresso S.A.	PE	12/83	3.274,3	3.550,5	148,7	230,1	217,5	42,2	4.272,5	4.557,8	0,27	22,10	6,64	6,13
35 Eval - Empresa de Viação Angrense Ltda.	RJ	12/83	3.074,2	2.364,9	(461,6)	284,3	(103,0)	104,1	2.587,4	2.949,1	0,44	19,81	(3,35)	(4,36)
36 Empresa Auto Ônibus São Manoel S.A.	SP	12/83	2.883,3	1.699,4	(231,2)	182,3	(7,6)	67,5	1.953,2	2.252,4	0,41	24,55	(0,26)	(0,45)
37 Viação Bonavita S.A. Transp. e Turismo	SP	12/83	2.727,2	3.203,8	(368,0)	475,0	102,1	694,5	3.189,3	4.125,1	0,32	22,33	3,74	3,19
38 Empresa Auto Viação Catarinense S.A.	SC	12/83	2.527,4	2.066,2	216,2	-	226,1	27,6	2.759,2	3.983,0	0,65	48,12	8,95	10,94
39 Expresso Rodoviário Atlântica S.A.	SP	12/83	2.439,5	900,9	11,8	335,5	121,3	31,0	1.508,2	1.970,0	0,40	54,36	4,97	13,46
40 Expresso Timbira Ltda.	CE	12/83	2.426,2	1.208,7	(80,9)	110,8	67,4	5,0	1.352,9	1.573,4	0,58	23,18	2,78	5,58
41 Viação Pavunense S.A.	RJ	12/83	2.318,7	935,5	140,9	54,0	183,0	6,0	1.252,2	1.323,8	0,12	29,33	7,89	19,56



Só as Peças Genuínas Perkins obedecem os 10 mandamentos da qualidade.

- 1 Usar Perkins sobre todas as marcas.
- 2 Não tomar seu santo nome em vão.
- 3 Trabalhar todo santo dia.
- 4 Honrar a garantia de fábrica.
- 5 Não quebrar.
- 6 Não pecar contra a qualidade.
- 7 Não custar mais.
- 8 Não ter falsa economia.
- 9 Não desejar o barato que sai caro.
- 10 Cobiçar sempre a marca Perkins.

 **Perkins**
Divisão de Peças

PEÇA O MELHOR
PELO MENOR PREÇO.

AS MAIORES DE CADA SETOR

TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
42 Viação Salutaris e Turismo S.A.	RJ	12/83	2.300,9	2.641,6	(55,9)	214,7	198,4	6,9	2.654,6	3.153,7	0,95	16,24	8,62	7,51
43 Empresa Viação Caprioli Ltda.	SP	12/83	2.284,2	1.264,1	(54,4)	51,8	1,0	12,8	1.219,4	1.486,4	1,14	14,96	0,04	0,08
44 Empresa Santo Anjo da Guarda Ltda.	SC	12/83	2.190,1	945,6	(63,8)	(17,8)	(43,8)	106,7	778,9	1.276,1	1,19	25,89	(2,00)	(4,63)
45 Viação Cidade do Aço Ltda.	RJ	12/83	2.134,1	3.328,0	(222,0)	224,0	(30,5)	1.496,5	1.939,0	3.598,2	0,63	7,51	(1,43)	(0,92)
46 Viação Montenegro S.A.	RS	12/83	2.130,4	508,2	(180,1)	112,8	(62,0)	143,5	587,5	1.072,4	0,58	52,61	(2,91)	(12,20)
47 Empresa Cruz S.A.	SP	12/83	2.102,6	1.611,1	89,5	(552,2)	(462,7)	71,2	1.403,7	2.355,3	1,05	31,60	(22,01)	(28,72)
48 Viação Presidente Ltda.	MG	12/83	2.095,1	2.187,3	92,5	153,4	208,8	260,7	2.008,4	2.808,5	0,89	22,12	9,97	9,55
49 Viação Pássaro Verde Ltda.	MG	12/83	1.982,8	1.991,3	232,7	102,6	320,0	25,6	1.843,2	2.205,0	1,55	9,08	16,14	16,07
50 Viação São Bento S.A.	SP	12/83	1.776,2	770,8	(100,1)	23,2	(44,7)	10,1	718,2	1.032,6	1,16	25,35	(2,52)	(5,80)
51 Citrol Transporte e Turismo S.A.	RS	12/83	1.731,8	1.153,9	124,7	16,8	103,5	44,1	1.087,7	1.448,2	1,06	20,32	5,98	8,97
52 Viação Nasser S.A.	SP	12/83	1.673,4	1.461,6	67,9	51,1	103,1	16,1	1.390,8	1.646,5	1,37	11,23	6,16	7,05
53 Impala Auto Ônibus S.A.	SP	12/83	1.652,4	1.353,3	67,6	(151,6)	(40,5)	45,3	1.063,3	1.554,2	2,22	12,93	(2,45)	(2,99)
54 Expresso Princesa do Sul S.A.	RS	12/83	1.554,4	1.275,5	1,4	(119,4)	141,4	43,7	1.470,9	1.852,7	0,87	32,13	9,10	11,24
55 Empr. Auto Ônibus Manoel Rodrigues S.A.	SP	12/83	1.506,2	1.412,0	(41,3)	61,1	18,6	28,4	1.426,3	1.572,9	0,74	10,58	1,23	1,32
56 Viação Progresso e Turismo Ltda.	RJ	12/88	1.470,6	671,6	(13,2)	91,7	(85,3)	47,6	713,5	1.041,5	0,95	31,48	(5,80)	(12,70)
57 Viação Nordeste Ltda.	RN	12/83	1.469,9	3.399,1	(36,2)	349,0	410,8	331,7	3.110,3	3.818,3	0,80	10,98	27,95	12,09
58 Tursan Turismo Santo André S.A.	SP	12/83	1.453,1	506,2	(112,1)	(93,0)	(205,1)	24,4	444,5	769,7	1,31	34,23	(14,11)	(40,52)
59 Viação Umuarama Ltda.	PR	12/83	1.442,0	1.076,5	48,1	5,4	48,5	46,3	947,5	1.331,5	1,62	19,15	3,36	4,51
60 Turismo Três Amigos Ltda.	RJ	12/83	1.387,5	995,2	(0,2)	486,8	220,5	-	1.173,5	1.381,9	0,47	27,99	15,89	22,16
61 Viação Piracicabana S.A.	SP	12/83	1.370,0	621,7	(64,8)	70,0	2,5	22,0	734,8	1.002,2	1,75	37,96	0,18	0,40
62 Rápido Macaense Ltda.	RJ	12/83	1.357,2	1.111,6	67,0	21,8	(47,4)	254,3	966,6	1.470,1	0,57	24,39	(3,49)	(4,26)
63 Breda Transp. e Tur. — Rio — S.A.	RJ	12/83	1.321,6	915,3	129,5	(130,4)	7,5	8,6	706,6	1.041,8	2,57	12,15	0,57	0,82
64 Transportadora Sempre Viva Ltda.	MG	12/83	1.271,2	368,1	69,8	140,0	132,8	3,6	575,6	835,2	0,39	55,93	10,45	36,08
65 Ensa — Empresa N.S. Aparecida Ltda.	RN	12/83	1.247,5	413,7	(101,0)	74,9	(41,1)	2,2	674,1	886,3	0,51	53,33	(3,29)	(9,93)
66 Transportes Grande Rio S.A.	RJ	12/83	1.090,3	87,2	70,9	(1,7)	(22,4)	1,8	48,5	330,6	1,00	73,63	(2,05)	(25,69)
67 Ultra S.A. Transportes Interurbanos	SP	12/83	1.053,7	1.096,5	(275,1)	289,1	12,4	3,0	1.179,5	1.197,0	0,11	8,40	1,18	1,13
68 Transportes Único Petrópolis S.A.	RJ	12/83	1.039,1	958,9	145,6	5,8	139,4	5,1	1.090,2	1.149,6	0,27	16,59	13,42	14,54
69 Expresso São Luiz Ltda.	RS	12/83	949,9	234,4	37,1	41,7	59,8	118,2	252,0	567,0	0,43	58,66	6,30	25,51
70 Empr. de Transp. Limousine Carioca S.A.	RJ	12/83	906,1	489,8	(66,6)	139,9	68,3	-	686,5	816,4	0,37	42,46	7,54	14,54
71 Viação Limeirense S.A.	SP	12/83	890,0	729,8	(27,0)	107,0	94,6	-	808,6	863,8	0,48	17,42	10,63	12,96
72 Expresso Adamantina S.A.	SP	12/83	833,5	584,5	20,4	12,1	7,6	38,8	496,7	770,3	1,46	24,11	0,91	1,30
73 Viação Jundiáense S.A.	SP	12/83	817,1	357,4	(4,8)	(8,9)	(14,6)	4,2	323,1	414,4	1,53	13,75	(1,79)	(4,09)
74 Viação Sampaio Ltda.	RJ	12/83	899,6	631,5	46,2	20,8	59,8	4,8	650,1	732,8	0,77	13,83	8,55	9,47
75 Cia. Rex de Transportes	SC	12/83	670,1	387,8	(58,7)	16,6	(8,2)	0,4	400,0	640,0	0,95	39,46	(1,22)	(2,11)
76 Expresso Azul de Transporte S.A.	RS	10/83	688,1	748,9	100,2	(31,6)	94,3	13,0	606,8	835,02	2,44	10,58	14,11	12,63
77 Empresa Brasil S.A. Transporte e Turismo	RJ	12/83	659,5	213,2	(103,3)	94,9	(10,2)	2,8	394,3	536,0	0,45	60,22	(1,55)	(4,78)
78 Viação Rápido Brasil S.A.	SP	12/83	542,8	756,7	(199,0)	207,0	7,5	302,4	509,7	839,7	0,33	9,88	1,38	0,99
79 Fácil S.A. Transportes e Turismo	RJ	12/83	525,9	536,4	53,8	4,6	54,8	3,2	529,8	583,0	0,82	10,39	10,42	10,22
80 Viação Casquel S.A.	SP	12/83	520,4	303,0	(47,8)	116,5	72,7	-	410,2	451,2	0,28	32,85	13,97	23,99
81 Viação Nacional S.A.	MG	12/83	517,9	160,1	23,5	(28,8)	19,8	1,2	154,1	257,3	1,13	37,77	3,82	12,37
82 Empresa de Auto Ônibus Sta. Rita Ltda.	SP	12/83	484,6	336,5	15,3	(52,9)	(4,2)	0,87	249,2	411,6	2,18	18,25	(0,90)	(1,25)
83 Rápido Ribeirão Preto S.A.	SP	06/83	395,4	317,6	21,6	1,6	17,6	5,6	305,9	345,8	1,22	8,16	4,45	5,54
84 Empresa Araucária S.A. Transps. Coletivos	PR	12/83	373,7	125,7	(30,6)	19,8	(6,3)	0,1	140,9	260,7	0,47	51,13	(1,69)	(5,01)
85 Sicmol S.A. Transp., Com. Tur. V. Valenciana	RJ	12/83	358,3	293,9	26,4	(8,9)	21,4	-	263,6	594,1	1,10	50,53	5,97	7,28

TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

01 CMTC — Cia. Municipal de Transp. Coletivos	SP	12/83	43.648,0	23.094,1	(31.670,3)	26.183,0	(5.476,0)	36,2	60.258,7	71.911,9	0,24	67,89	(12,55)	(23,71)
02 Soc. de Transp. Colets. de Brasília Ltda. — TCB	DF	12/83	7.851,7	4.439,9	(829,9)	541,7	(90,6)	8,0	4.964,7	6.049,1	0,88	26,60	(1,15)	(2,04)
03 Empresa de Ônibus Guarulhos S.A.	SP	12/83	6.812,8	2.350,3	(574,2)	(75,1)	(628,2)	589,3	2.358,0	3.546,4	0,39	33,68	(9,22)	(26,73)
04 Viação Redentor S.A.	RJ	12/83	6.460,8	2.036,9	(542,5)	499,4	(81,3)	32,4	2.489,2	3.077,1	1,05	33,87	(1,26)	(3,99)
05 Cia. de Transp. Colets. Est. R. de Jan. - CTC-RJ	RJ	12/83	5.999,8	1.741,0	(9.178,9)	(5.319,7)	(7.735,3)	1,0	15.109,7	10.087,5	0,30	82,74	(128,93)	(444,30)
06 Real Auto Ônibus S.A.	RJ	12/83	5.417,1	2.990,4	(770,0)	218,4	(343,2)	58,8	3.747,9	4.111,8	0,76	27,27	(6,34)	(11,48)
07 Viação Verdun S.A.	RJ	12/83	5.388,1	3.565,4	247,6	(371,3)	(125,2)	1.406,4	2.996,8	4.761,3	0,41	25,12	(2,32)	(3,51)
08 Viação Rubanil Ltda.	RJ	12/83	5.167,2	3.858,0	87,8	436,5	114,5	-	4.720,3	5.861,9	1,62	34,19	2,22	2,97
09 Tusa Transportes Urbanos Ltda.	SP	12/83	4.494,1	1.167,6	(509,4)	644,9	243,7	68,5	1.661,0	2.066,6	0,37	43,50	5,42	20,87
10 Rio Ita Ltda.	RJ	12/83	4.072,2	1.570,6	334,4	(123,4)	180,7	2,4	2.971,0	4.556,6	0,83	65,53	4,44	11,51
11 Viação Santa Sofia Ltda.	RJ	12/83	4.024,1	2.644,9	786,6	392,9	747,3	13,2	2.679,1	3.156,5	1,14	16,21	18,57	28,25
12 Transportes Paranaquian S.A.	RJ	12/83	3.944,0	2.407,9	(547,5)	(152,9)	(588,7)	-	2.488,5	2.643,3	0,65	8,91	(14,93)	(24,45)
13 Natur Nápolas Transportes e Turismo Ltda.	PE	12/83	3.858,1	2.229,9	(838,8)	1.125,6	476,8	25,6	3.315,2	3.727,7	0,27	39,99	12,36	21,38
14 Cia. Santista de Transportes Coletivos	SP	12/83	3.856,8	771,5	(1.874,8)	-	(1.676,5)	-	3.537,1	4.164,4	0,32	81,39	(43,47)	(217,30)
15 Cia. Campineira de Transportes Coletivos	SP	12/83	3.854,9	1.903,5	70,9	(291,1)	(191,9)	19,7	1.507,8	2.480,4	1,65	23,26	(4,98)	(10,08)
16 Transp. Col. Gde. Londrina Ltda.	PR	12/83	3.841,6	5.397,5	540,3	462,4	1.299,7	4.284,7	1.757,4	6.345,3	0,35	14,94	32,01	22,78
17 Cia. Carris Porto Alegrense	RS	12/83	3.695,2	4.455,4	(452,8)	374,6	2,3	1,5	5.043,1	5.398,0	0,39	17,46	0,06	0,05

AS MAIORES DE CADA SETOR

TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LÍQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
18 Central S.A. - Transp. Rod. e Tur.	SC	12/83	3.692,3	1.898,8	(148,5)	320,3	155,5	371,8	2.178,0	2.972,4	0,43	67,34	4,21	8,19
19 Transportes Amigos Unidos S.A.	RJ	12/83	3.684,3	1.738,2	(303,1)	190,2	(112,9)	-	2.014,9	2.347,0	0,54	25,94	(3,06)	(6,50)
20 Auto Diesel S.A.	RJ	12/83	3.670,6	2.544,5	(199,3)	383,9	233,4	-	2.924,1	3.209,1	0,43	20,71	6,36	9,17
21 Transportes Coletivos Trevo S.A.	RS	12/83	3.469,4	1.831,4	(180,7)	390,2	190,2	157,5	2.034,7	2.532,0	0,47	27,67	5,48	10,39
22 Auto Viação Jabour Ltda.	RJ	12/83	3.403,6	2.853,6	103,1	392,0	495,1	-	3.146,9	4.172,9	2,56	31,62	14,55	17,35
23 Viação Amigos leopoldinense S.A.	RJ	12/83	2.900,9	1.739,6	(167,6)	317,8	69,0	(24,0)	1.994,5	2.744,5	0,77	36,61	2,38	3,97
24 Transportes Campo Grande Ltda.	RJ	12/83	2.873,9	2.101,0	79,0	(90,8)	(194,8)	340,2	1.933,9	2.984,1	1,78	29,59	(6,78)	(9,27)
25 Expresso Pégaso Ltda.	RJ	12/83	2.741,6	2.851,2	(93,0)	679,4	726,4	2.364,6	1.948,3	4.659,0	0,99	38,80	26,57	25,55
26 Transportes Uruguai S.A.	RJ	12/83	2.434,2	808,7	(264,2)	43,5	(176,9)	-	1.223,3	1.333,8	0,22	39,37	(7,27)	(21,87)
27 Empresa Auto Viação Taboão S.A.	SP	12/83	2.408,4	1.593,0	(317,7)	274,1	59,1	124,0	2.008,4	2.536,4	0,71	37,19	2,45	3,71
28 Viação Acari S.A.	RJ	12/83	2.405,8	2.694,1	(105,4)	(61,5)	(24,0)	623,5	1.974,5	3.347,4	0,90	19,52	(1,00)	(0,89)
29 Auto Viação Alpha S.A.	RJ	12/83	2.386,6	3.173,3	(224,5)	1.026,1	758,8	465,7	3.602,1	4.257,1	0,22	25,46	31,79	23,91
30 Auto Viação Paraense S.A.	RJ	12/83	2.378,6	698,5	(142,5)	42,5	(94,8)	0,1	855,2	996,9	0,47	29,93	(3,99)	(13,57)
31 Luxor Transportes Ltda.	RJ	12/83	2.308,1	1.813,0	123,0	219,7	319,7	286,9	1.705,8	2.152,4	0,49	15,77	13,85	17,63
32 Gar. Americanópolis Transps. Urbs. S.A.	SP	12/83	2.258,1	605,9	(125,3)	183,1	37,2	7,2	1.417,7	1.461,8	0,05	58,55	1,65	6,14
33 Expresso Caxiense S.A.	RS	06/83	2.219,2	1.094,6	268,9	7,4	220,8	14,4	915,7	1.519,3	1,47	27,95	9,95	20,17
34 Auto Viação Tijuca S.A.	RJ	12/83	2.215,2	2.281,7	19,0	55,5	249,5	515,7	1.812,8	2.705,8	1,22	15,67	11,26	10,93
35 Transportes Vila Isabel S.A.	RJ	12/83	2.208,3	1.317,7	(388,2)	489,4	97,5	1,4	2.223,9	3.287,8	0,52	59,92	4,42	7,40
36 Empresa de Transportes Flores Ltda.	RJ	12/83	2.198,0	2.442,3	121,8	(10,5)	23,4	124,3	2.119,1	2.537,5	3,17	3,75	1,06	0,96
37 Viação Campos Gerais S.A.	PR	02/84	1.916,0	451,5	(33,9)	122,1	74,1	15,2	477,9	701,4	1,15	34,37	3,87	16,41
38 Auto Ônibus Jundiá S.A.	SP	12/83	1.890,9	(522,4)	(747,6)	8,0	(648,8)	14,2	210,2	275,3	0,07	89,04	(34,31)	(124,20)
39 Viação Bandeirante Ltda.	SP	06/83	1.838,5	121,2	(186,0)	126,8	(27,9)	4,2	390,6	686,8	1,47	82,36	(1,52)	(23,02)
40 Viação Pendotiba S.A.	RJ	12/83	1.519,2	822,7	79,1	189,8	250,5	0,2	889,5	1.040,8	0,71	20,96	16,49	30,45
41 Viação Jacarei Ltda.	SP	12/83	1.244,8	879,2	(21,9)	70,8	33,6	2,4	925,8	997,6	0,69	11,87	2,70	3,82
42 Transp. Coletivo Cidade Canção Ltda.	PR	12/83	1.121,3	676,7	(105,0)	132,7	32,7	547,6	387,4	1.030,0	0,29	34,30	2,92	4,83
43 Empresa Auto Viação Jurema S.A.	RJ	12/83	1.086,1	612,1	(94,3)	138,6	37,1	54,8	749,0	864,5	0,22	29,19	3,42	6,06
44 Empresa Expresso S.B. Campo S.A.	SP	12/83	1.056,6	639,1	(23,6)	42,7	25,1	8,9	693,6	802,9	0,72	20,38	2,38	3,93
45 Auto Ônibus Vera Cruz S.A.	RJ	12/83	1.043,5	395,5	(55,5)	(26,5)	(76,2)	3,1	393,0	414,9	0,14	28,77	(7,30)	(19,27)
46 Viação Auto Ônibus Sta. Cecília Ltda.	SP	06/83	1.003,9	295,2	(263,5)	105,3	128,0	8,3	188,3	402,5	1,71	121,66	12,75	43,36
47 Transporte Coletivo Brasília S.A.	SP	12/83	955,4	279,3	(47,1)	(22,6)	(11,8)	5,5	261,2	414,5	1,19	32,62	(1,24)	(4,22)
48 Viação Renasc. de Transps. Colet. Ltda.	SP	12/83	735,6	82,5	(68,1)	105,8	45,8	-	203,0	227,5	0,25	63,73	6,23	55,52
49 Del Rey Transportes S.A.	SP	12/83	631,9	349,5	(13,6)	18,9	3,5	9,9	358,1	448,4	0,76	22,06	0,55	1,00
50 Transerp-Empr. Tr. Urb. R. Preto S.A.	SP	12/83	349,2	125,1	(1.574,6)	0,0	(1.534,0)	-	2.211,0	3.615,9	0,37	96,54	(439,29)	(1.226,22)

TRANSPORTE AÉREO

01 Varig S.A. - Viação Aérea R. Grandense	RS	12/83	527.273,1	170.938,8	2.904,9	162.653,3	8.554,1	25.515,6	526.654,2	744.991,2	0,68	76,14	1,62	5,00
02 Vasp - Viação Aérea São Paulo S.A.	SP	12/83	153.426,7	26.668,6	(33.421,9)	162.488,6	(38.810,5)	2.899,4	392.413,4	494.636,7	0,37	92,82	(25,30)	(151,20)
03 Cruzeiro do Sul S.A. - Servs. Aéreos	RJ	12/83	101.820,3	13.450,5	(3.676,9)	30.996,5	(9.621,2)	1.178,0	99.510,3	132.577,9	0,63	89,62	(9,45)	(71,53)
04 Transportes S.A. Linhas Aéreas	SP	12/83	96.361,4	33.621,1	(6.349,4)	25.662,8	(1.325,4)	2.271,2	212.178,2	294.224,6	0,70	88,46	(1,38)	(3,94)
05 Votac Serviços Aéreos Regionais S.A.	RJ	12/83	23.563,5	19.586,9	1.509,1	8.988,8	1.203,1	33,4	33.274,2	50.129,7	0,78	60,79	5,11	6,14
06 Líder Táxi Aéreo S.A.	MG	12/83	19.305,0	2.526,5	6.084,5	9.737,8	(212,1)	153,3	25.623,9	41.127,2	0,55	93,86	(1,10)	(8,40)
07 TAM Transp. Aéreos Regionais S.A.	SP	12/83	11.084,8	4.816,1	356,3	11.085,1	68,2	180,1	30.529,7	36.111,1	0,41	86,17	0,62	1,42
08 Cruzeiro Táxi Aéreo S.A.	RJ	12/83	9.176,2	1.202,3	1.273,3	1.539,1	(53,5)	12,3	2.372,7	8.778,2	0,67	86,30	(0,58)	(4,45)
09 Rio Sul Serviços Aéreos Regionais S.A.	RJ	12/83	5.773,4	1.195,6	(963,5)	2.563,9	(568,4)	6,2	8.052,2	9.801,1	0,54	87,80	(9,85)	(47,54)
10 Nordeste Linhas Aéreas Regionais S.A.	BA	12/83	3.942,2	2.572,7	677,0	(410,6)	238,2	14,6	2.786,7	5.149,9	1,19	48,51	6,04	9,26
11 TAM Táxi Aéreo Marília S.A.	SP	12/83	3.713,0	2.391,2	(533,3)	1.843,2	45,8	3.760,1	2.142,7	9.170,5	0,97	72,73	1,23	1,92
12 Lloyd Aéreo Boliviano S.A.	SP	12/83	2.133,2	1.217,1	130,7	(941,4)	(718,7)	3,8	375,9	1.381,5	6,06	11,90	(33,69)	(59,05)
13 Marte de Aviação S.A.	SP	12/83	1.561,7	482,4	249,1	(262,6)	26,9	0,7	27,0	991,7	1,88	51,36	1,72	5,58

TRANSPORTE FERROVIÁRIO

01 Rede Ferroviária Federal S.A.	RJ	12/83	471.455,0	5.852.013,0	(16.746,0)	1.393.528,0	0,0	49.817,0	8.811.495,0	9.228.318,0	0,35	36,59	0,00	0,00
02 Fepasa Ferrovia Paulista S.A.	SP	12/83	103.632,7	549.252,4	(205.340,8)	558.117,5	152.857,6	55,4	2.915.150,8	3.017.317,9	0,14	48,65	(147,50)	(9,87)
03 Cia. Metropolitana de S. Paulo - Metrô	SP	12/83	22.386,7	885.178,6	(31.339,1)	66.406,2	(56.515,1)	53,7	1.086.439,7	1.167.173,3	0,06	24,16	(252,45)	(6,38)
04 Cia. do Metropolitano do RJ - Metrô	RJ	12/83	6.283,3	103.628,7	(158.746,7)	410.430,9	343.149,3	517.699,3	845.567,3	1.367.066,9	0,00	92,42	(461,29)	(331,13)

CARROÇARIAS E IMPLEMENTOS DE CARGA

01 Randon S.A. Veículos e Implementos	RS	12/83	26.121,7	8.261,6	(211,9)	974,2	978,1	3.608,9	3.955,6	24.465,0	1,11	66,23	3,74	11,84
02 Vega Sopave S.A.	SP	12/83	23.495,7	33.113,8	787,7	(72,6)	884,5	-	33.095,6	43.798,0	1,23	24,39	3,76	2,67
03 Brasinca S.A. Ferram. - Carroc. - Veíc.	SP	12/83	10.873,0	7.955,0	803,6	(72,7)	205,6	1.504,2	5.817,9	15.178,7	1,11	47,59	1,89	2,58
04 Rod. S.A. Ind. de Impl. p/ transporte	RS	12/83	7.203,2	1.197,5	(273,0)	(567,7)	(829,9)	261,8	816,7	5.750,6	1,33	79,18	(11,52)	(69,30)

AS MAIORES DE CADA SETOR

CARROÇARIAS E IMPLEMENTOS DE CARGA

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
05 Recrusul S.A.	RS	12/83	6.324,5	6.611,3	2.877,6	(2.253,2)	389,5	1.626,6	1.184,8	10.719,9	1,80	38,33	6,16	5,89
06 Iderol S.A. Equipamentos Rodoviários	SP	12/83	5.009,6	3.805,1	618,9	(591,5)	51,2	171,6	2.537,1	5.561,9	1,59	31,59	1,02	1,35
07 A. Guerra S.A. Ind. de Impl. Rod.	RS	12/83	3.784,4	1.011,1	178,9	(476,7)	(296,8)	18,0	586,9	2.561,2	1,27	60,52	(7,84)	(29,35)
08 Usimeca - Usina Mecânica Carioca S.A.	RJ	12/83	3.166,3	2.401,1	954,8	(889,0)	(15,8)	1,1	933,3	3.358,2	2,64	28,50	(0,50)	(0,66)
09 Santin S.A. Ind. Metalúrgica	SP	12/83	2.877,1	3.061,5	1.036,1	(938,9)	53,9	130,4	1.343,6	4.470,6	2,11	31,52	1,87	1,76
10 José Murfília Bozza S.A.	SP	12/83	2.050,9	3.601,9	1.576,7	(710,9)	509,3	723,9	1.286,5	4.441,1	2,88	18,90	24,83	14,14
11 Hidroplás Ind. e Com. Ltda.	SP	12/83	1.837,4	2.261,8	(319,7)	(280,3)	(629,0)	558,4	1.678,5	3.283,2	0,95	31,11	(34,23)	(27,81)
12 Cimasa - Carrocerias, Impl. e Máqs. Agr.	RS	12/83	1.773,0	446,8	161,9	(20,4)	145,4	2,8	423,8	1.651,6	1,35	58,36	8,20	32,54
13 Euclides Facchini & Filhos	SP	12/83	1.515,6	610,4	124,3	-	68,4	73,5	462,4	1.250,4	1,11	51,18	4,51	11,21
14 Dambroz S.A. Ind. Mec. e Metalúrgica	RS	12/83	1.355,6	1.176,5	260,2	(319,6)	(87,5)	32,6	644,8	1.645,9	2,02	28,52	(6,45)	(7,44)
15 Antonini Com. e Ind. Ltda.	SP	12/83	1.168,5	197,9	78,9	14,3	92,8	7,6	121,7	662,7	1,15	70,13	7,94	46,89
16 Verdiesel S.A. Equipamentos Rodov.	MT	12/83	1.039,1	694,3	98,4	(123,2)	(21,2)	69,1	423,9	851,0	2,26	18,41	(2,04)	(3,05)
17 Norma & Cia. Ltda.	PR	12/83	891,4	733,5	160,9	(105,7)	56,4	13,7	490,9	1.065,3	2,08	31,15	6,33	7,69
18 Kabi Ind. e Com. S.A.	RJ	12/83	743,6	26,1	41,0	(53,6)	22,6	78,0	104,1	480,8	0,91	67,99	3,04	86,59
19 Massari S.A. Indústria de Viaturas	SP	12/83	713,9	2.700,8	(27,6)	0,6	(116,3)	5,7	2.684,0	3.758,2	1,81	17,49	(16,29)	(4,31)
20 Fábrica de Carrocerias São Rafael Ltda.	SP	12/83	660,1	180,4	33,1	31,6	1,5	0,3	122,8	434,3	1,58	58,45	0,23	0,83
21 Carbus Indústria de Carrocerias Ltda.	SP	12/83	567,0	271,1	4,7	(64,7)	61,4	0,3	198,6	501,6	1,31	45,94	10,83	22,65
22 Irmãos Bozza & Cia. Ltda.	SP	12/83	511,2	158,0	36,2	(109,1)	(72,9)	28,6	20,3	287,7	1,99	45,09	(14,26)	(46,14)
23 Goydo Implementos Rodoviários Ltda.	SP	12/83	509,7	419,7	81,1	(81,8)	5,2	10,6	262,6	548,3	2,11	23,45	1,02	1,24
24 Truck Maringá Ind. de Impl. Rod. Ltda.	PR	12/83	481,7	304,1	32,8	(48,1)	(23,3)	5,6	241,6	528,4	1,25	42,44	(4,84)	(7,66)
25 Pontal Material Rodante S.A.	SP	12/83	467,1	545,9	(17,7)	(17,3)	(30,3)	24,5	457,3	686,3	1,44	20,45	(6,49)	(5,55)
26 Equipamentos Rod. Rodrigues Ltda.	SP	12/83	450,7	111,8	22,2	(12,9)	6,6	1,1	78,9	223,9	1,24	50,08	1,46	5,90
27 Goceano Viaturas Fabril e Repar. Ltda.	SP	12/83	382,2	74,6	(31,7)	(10,3)	(37,3)	2,5	88,9	196,7	0,86	62,09	(9,76)	(0,5)
28 Erico Becker & Cia.	SC	12/83	313,7	533,4	19,9	20,2	33,1	18,5	514,9	685,3	0,97	22,16	10,55	6,21
29 Troian Ind. Com. e Representações Ltda.	RJ	12/83	301,8	41,2	(6,1)	(19,3)	(25,3)	3,0	49,0	146,8	0,90	71,91	(8,38)	(61,41)

INDÚSTRIA AERONÁUTICA

01 Embraer - Empr. Bras. de Aer. S.A.	SP	12/83	125.967,9	98.011,4	29.004,8	(28.187,4)	1.106,2	12.269,2	24.982,6	302.450,4	1,80	63,80	0,88	1,13
02 Motortec - Indústria Aeronáutica S.A.	RJ	12/83	4.228,5	10.951,2	97,7	2.081,7	503,2	9.255,6	4.617,3	18.031,7	0,52	38,61	11,90	4,59
03 Indústria Aeronáutica Naiva S.A.	SP	12/83	1.690,3	2.334,0	286,6	(22,1)	151,5	-	2.152,1	2.942,9	1,28	20,89	8,96	6,49

TRANSPORTE INDUSTRIAL

01 Siemens S.A.	SP	09/83	72.518,7	57.139,1	3.998,3	(5.107,3)	(2.019,9)	14.649,4	34.816,1	111.198,9	1,76	48,62	(2,79)	(3,54)
02 Equipamentos Villares S.A.	SP	01/84	71.152,8	48.402,5	(10.688,4)	23.285,1	1.307,7	360,4	71.667,2	144.517,3	1,24	62,64	1,84	2,70
03 Indústrias Villares S.A.	SP	01/84	49.671,1	93.937,4	(1.930,7)	7.407,6	(11.679,6)	50.437,2	54.562,4	153.475,1	0,92	36,60	(23,51)	(12,43)
04 Voith S.A. Máquinas e Equipamentos	SP	03/84	34.853,0	49.310,2	8.766,4	(3.926,4)	2.225,6	1.609,1	38.480,0	116.203,9	1,13	57,58	6,39	4,51
05 Máquinas Varga S.A.	SP	12/83	29.127,9	15.757,7	5.802,9	(946,7)	3.187,4	449,7	11.314,5	28.016,5	1,42	43,76	4,08	51,96
06 Mecânica Pesada S.A.	SP	12/83	28.259,1	22.822,5	5.181,8	190,2	2.249,6	508,5	23.863,6	92.817,2	1,66	75,41	7,96	9,86
07 Cummins Brasil S.A.	SP	12/83	25.018,8	25.567,2	12.305,5	1.685,6	14.125,8	18,2	7.527,4	41.437,9	1,33	38,30	56,46	55,25
08 Linck S.A. Equip. Rodov. e Industriais	RS	12/83	14.828,0	6.160,2	2.223,2	(1.240,3)	450,5	290,3	2.906,3	12.057,6	1,38	48,02	3,04	7,31
09 Borlen S.A. Empreend. Industriais	SP	09/83	13.128,2	9.218,3	1.425,5	(1.832,3)	(562,9)	676,8	5.916,2	15.810,6	1,35	41,69	(4,29)	(6,11)
10 Dürr do Brasil S.A. Equip. Industriais	SP	12/83	10.499,9	3.392,6	1.689,6	178,4	958,4	116,6	3.130,8	8.707,0	0,99	60,93	9,13	28,25
11 Gatas do Brasil S.A. Ind. e Comércio	SP	12/83	9.823,0	4.993,1	997,2	(994,0)	50,0	1,3	3.123,1	9.027,7	1,41	44,69	0,51	1,00
12 Elevadores Sôr S.A. Ind. e Com.	RS	03/84	8.892,5	5.031,3	1.925,7	377,0	601,3	996,1	2.672,7	16.994,9	3,69	21,44	6,76	11,95
13 Industrial Condor S.A.	RS	12/83	6.783,4	15.754,1	4.555,9	(3.825,3)	442,7	310,8	10.136,3	21.207,5	5,98	25,71	6,53	2,81
14 Indústrias C. Fabriani S.A.	SP	12/83	6.200,5	3.479,6	1.359,0	(1.244,9)	88,7	121,0	1.270,4	5.682,0	1,89	38,76	1,43	2,55
15 Mannesmann Demag Movicarga Ltda.	SP	12/83	5.724,6	5.182,0	3.032,8	(1.543,0)	690,3	31,4	2.134,4	8.233,8	1,52	37,06	12,06	13,32
16 Securit S.A.	SP	12/83	5.461,0	(12.843,1)	(11.799,7)	5.483,4	(6.312,4)	152,6	2.152,8	5.558,0	0,18	331,07	(115,59)	(49,15)
17 Auto Industrial S.A.	RJ	12/83	5.177,5	4.020,9	2.124,0	(1.201,5)	105,1	1.286,4	562,3	5.062,4	3,06	20,55	2,03	2,61
18 Torque S.A. Eq. p/Elev. Transp. Cargas Ind.	SP	12/83	5.095,9	6.340,7	185,4	262,8	251,6	774,2	5.864,0	16.602,2	1,14	55,41	4,94	3,97
19 Companhia Hyster	SP	12/83	4.132,1	(1.203,4)	(2.237,9)	889,1	(1.348,8)	-	1.261,2	3.655,4	0,46	132,92	(32,64)	(112,08)
20 Alpina S.A. Ind. e Com.	SP	12/83	3.974,7	2.579,2	509,9	(807,4)	(298,4)	98,0	1.358,8	3.867,9	2,04	33,32	(7,51)	(11,57)
21 Devilbiss S.A. Ind. e Com.	SP	12/83	3.706,4	1.489,7	864,2	(799,6)	(275,5)	152,1	308,1	3.006,9	3,02	50,46	(7,43)	(18,49)
22 SuecoBrás Indústria e Comércio Ltda.	RJ	12/83	3.085,2	4.194,2	1.022,4	(1.347,1)	878,1	168,2	1.201,0	5.884,2	2,67	28,72	28,46	20,94
23 Sotema S.A.	SP	12/83	2.054,9	505,2	(211,0)	124,3	335,3	217,5	430,2	2.496,3	2,09	79,76	(16,32)	(66,37)
24 Indusa S.A. Ind. Metalúrgica	SP	12/83	1.941,4	1.980,8	189,0	(1.354,4)	(1.185,4)	207,1	644,2	2.368,5	3,91	16,37	(60,03)	(58,83)
25 Sul Brasileira Equip. de Transp. S.A.	RS	12/83	1.893,1	956,4	631,6	(423,3)	(134,4)	38,4	133,6	1.166,8	4,73	18,03	7,10	14,05
26 Yok Equipamentos S.A.	PR	12/83	1.808,3	2.208,9	146,4	(466,7)	(319,7)	30,7	1.739,4	2.734,6	1,89	19,22	(17,68)	(14,47)
27 Soma Equipamentos Industriais S.A.	SP	12/83	1.615,1	7.633,7	232,4	(229,9)	1,6	2,8	7.207,6	8.164,6	2,32	6,44	0,10	0,02
28 Ind. e Com. Pizzoli S.A.	SP	12/83	1.611,9	711,7	345,6	(207,1)	85,7	0,7	296,5	1.121,3	1,99	36,53	5,32	12,04
29 Armeise Comércio e Indústria Ltda.	RJ	12/83	1.530,8	(59,5)	(411,9)	(246,5)	(644,9)	-	151,6	956,2	0,83	99,76	(42,13)	(1.083,87)
30 Buhler Miag S.A. Ind. e Com.	SP	12/83	1.432,5	1.844,5	(79,6)	(472,6)	(567,5)	-	1.619,9	2.908,4	1,23	35,21	(39,62)	(30,11)

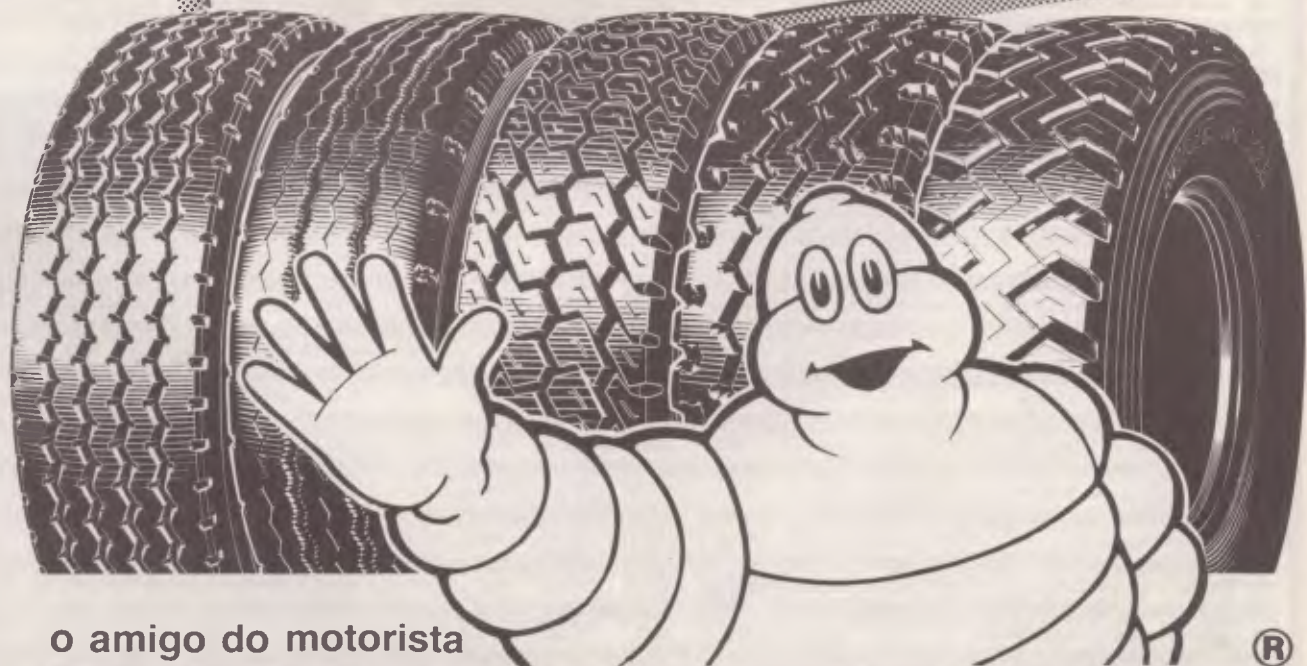
ESTE É O SIMBOLO
DA QUALIDADE E DO
ATENDIMENTO.



MICHELIN

**5 vezes
melhor!**

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



o amigo do motorista

MICHELIN [®]

AS MAIORES DE CADA SETOR

TRANSPORTE INDUSTRIAL

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
31 Munck - Sist. Tot. de Transp. Int. S.A.	SP	07/84	1.190,0	502,1	29,3	78,0	107,2	-	545,3	978,6	0,92	48,70	9,01	21,35
32 Açomóveis S.A. Ind. e Com.	PE	12/83	1.129,8	487,2	160,4	142,9	17,2	6,5	235,1	873,3	1,80	44,21	1,52	3,53
33 Clemente Cifali S.A. - Máq. Rod.	RS	12/83	1.067,2	4.200,7	1.467,8	(2.388,2)	(868,1)	213,1	964,7	4.513,8	13,82	5,26	(81,34)	(20,67)
34 Skam Indústria e Comércio Ltda.	SP	12/83	962,4	641,8	378,9	(259,6)	48,5	53,2	103,3	935,3	2,66	31,37	5,04	7,56
35 Möller Ind. Metalúrgica Ltda.	PR	12/83	798,2	498,6	(9,5)	14,3	12,8	2,9	514,5	735,9	1,34	22,21	1,05	2,57
36 Carlos Becker Metal. Industrial Ltda.	RS	12/83	704,1	182,9	22,1	(29,7)	(11,4)	2,4	138,0	520,3	1,16	64,85	(1,62)	(6,23)
37 Empilhadeiras Toyota S.A. Ind. e Com.	SP	12/83	693,8	514,3	39,9	(342,6)	(326,1)	49,8	126,6	893,1	1,86	42,41	(47,00)	(63,41)
38 Fábrica de Máquinas Famosa Ltda.	SP	12/83	584,0	205,7	(42,6)	(56,9)	(99,5)	32,1	173,5	497,6	1,00	58,66	(17,04)	(48,37)
39 Ind. de Máquinas Baumert Ltda.	SP	12/83	455,9	320,9	115,1	(143,3)	(25,1)	15,5	89,6	508,0	2,10	36,75	(5,51)	(7,82)

MATERIAL FERROVIÁRIO

01 General Electric do Brasil S.A.	RJ	01/84	117.424,7	89.676,9	29.547,3	(7.996,6)	13.289,8	5.617,4	61.623,1	178.413,6	1,22	49,74	11,32	14,82
02 Indústria Elétrica Brown Boveri S.A.	SP	12/83	81.430,0	46.773,4	12.492,9	(5.502,1)	3.287,8	3.817,9	33.150,6	137.709,5	1,83	86,03	3,72	7,03
03 Cia. Industrial Santa Matilde	MG	12/83	44.515,1	18.776,7	6.525,3	(1.388,4)	1.388,3	733,2	19.218,0	49.798,3	1,47	58,05	3,12	7,39
04 Mafersa S.A.	SP	12/83	35.688,2	58.399,0	32.309,9	(16.504,2)	7.156,0	384,6	24.360,4	94.570,2	2,18	36,25	20,06	12,25
05 Cobrasma S.A.	SP	12/83	32.914,0	88.749,5	(5.104,2)	(5.973,8)	(11.379,6)	31.683,6	52.250,9	134.680,8	1,37	34,10	(34,57)	(12,82)
06 FNV - Veículos e Equipamentos S.A.	SP	12/83	23.937,7	30.202,8	4.973,6	7.979,6	(3.010,9)	8.240,9	11.494,3	41.512,4	1,97	27,24	(12,58)	(9,97)
07 Justino de Moraes Irmãos S.A.	SP	12/83	6.195,8	1.616,3	(1.888,8)	(993,8)	(2.880,8)	1.357,4	1.430,5	8.778,7	0,72	81,59	(46,50)	(178,23)
08 Fresinbra Industrial S.A.	RJ	12/83	2.535,2	5.900,3	2.231,5	(1.467,9)	763,6	385,0	2.379,9	6.951,3	3,90	15,12	30,12	12,94
09 Coefe - Constr. e Eng. Ferroviária S.A.	RJ	12/83	1.588,0	255,1	120,6	(85,4)	14,7	5,0	120,0	1.023,7	4,15	69,36	0,93	5,76
10 Máquinas e Ferrovias (São Paulo) S.A.	SP	12/83	503,0	549,2	(87,1)	(64,1)	(125,5)	2,1	571,8	923,5	1,17	40,85	(24,95)	(22,85)

CONSTRUÇÃO NAVAL

01 Verolme Estal. Reunidos do Brasil S.A.	RJ	12/83	181.082,8	109.286,3	31.218,1	(12.209,3)	11.829,5	2.316,1	75.840,7	229.415,3	3,07	16,87	6,48	10,82
02 Ishikawajima do Brasil Estal. SA - Ishibrás	RJ	12/83	80.735,5	53.554,8	19.520,0	(3.956,4)	1.995,4	5.627,8	38.899,6	219.634,6	1,26	75,62	2,47	3,73
03 Emaq Engenharia e Máquinas S.A.	RJ	12/83	76.632,7	18.174,4	(7.111,1)	10.772,1	3.101,1	1.562,8	27.327,9	162.798,2	1,29	79,70	4,05	17,06
04 Cia. Com. e Navegação Estal. Mauá	RJ	12/83	68.925,9	73.939,9	2.171,3	18.627,0	6.318,8	26.624,6	66.243,1	387.731,7	1,16	71,05	9,17	8,55
05 Indústrias Reunidas Caneco S.A.	RJ	12/83	55.692,2	20.906,2	9.441,8	(5.060,9)	2.280,5	2.109,9	8.641,9	66.509,7	1,12	64,69	4,09	10,91
06 Mac Laren Estal. e Serv. Marítimos S.A.	RJ	12/83	24.989,9	15.520,4	3.829,9	2.036,8	3.860,5	5.871,5	12.578,9	32.546,9	0,88	52,10	15,45	24,87
07 CEC Equip. Marítimos e Ind. S.A.	RJ	11/83	21.077,8	6.705,9	(637,0)	(347,7)	160,1	188,4	15.544,8	20.852,2	1,75	67,84	0,76	2,39
08 Renave Empr. Bras. de Rep. Navais S.A.	RJ	12/83	8.588,7	8.194,9	(1.998,2)	5.698,4	(4.555,7)	1,7	19.979,1	32.500,4	0,73	74,79	(53,04)	(55,59)
09 Estaleiro Só S.A.	RS	12/83	5.931,1	2.588,9	556,6	(294,2)	87,7	11,6	1.945,5	6.743,2	1,12	61,61	1,48	3,39
10 Inconave S.A. Ind., Com. e Navegação	SP	12/83	2.295,9	2.840,5	216,2	(616,0)	(386,8)	86,9	2.165,6	3.062,3	3,62	7,24	(16,85)	(13,62)
11 Lips do Brasil Ind. e Com. Naval S.A.	RJ	12/83	1.311,1	2.408,0	509,8	(12,1)	508,7	2,3	1.788,8	3.406,5	1,66	29,31	38,80	21,13

TRANSPORTE MARÍTIMO

01 Cia. de Navegação Lloyd Brasileira	RJ	12/83	154.730,7	1.951,2	14.548,3	95.815,6	(71.953,8)	6.553,9	234.063,2	316.227,4	0,68	94,69	(46,50)	(3.687,67)
02 Vale do Rio Doce Nav. S.A. - Docenave	RJ	12/83	127.410,3	143.919,3	(81.039,6)	50.121,7	20.938,2	101.630,5	150.675,3	365.755,3	2,86	58,27	16,43	14,55
03 Empresa de Navegação Aliança S.A.	RJ	12/83	85.790,3	60.644,2	(30.348,5)	17.124,5	(14.832,2)	4.326,4	102.191,7	180.218,5	4,15	86,05	(17,29)	(24,46)
04 Frota Oceânica Brasileira S.A.	RJ	12/83	35.447,5	24.189,3	(47.605,7)	40.162,0	(6.381,3)	23.743,8	70.342,5	143.998,0	0,64	81,23	(17,95)	(26,30)
05 Flumar Transp. Fluviais e Marítimos S.A.	RJ	12/83	18.998,9	4.391,1	(114,5)	37.119,3	(1.007,3)	901,3	112.675,1	128.915,0	0,63	95,62	(5,47)	(22,94)
06 Konmar Companhia Marítima S.A.	RJ	12/83	17.246,5	(7.695,2)	(7.898,2)	6,0	(7.892,1)	2,6	21.849,3	23.010,2	1,12	133,44	(45,76)	(102,56)
07 Cia. Paulista de Comércio Marítimo	RJ	12/83	14.313,8	21.790,4	(1.398,0)	(672,6)	(3.571,1)	8.387,7	12.846,1	42.503,6	4,35	43,88	(24,95)	(16,39)
08 Frota Amazônica S.A.	PA	12/83	13.321,6	13.241,1	452,0	1.870,0	1.138,0	5.679,3	11.257,0	25.330,6	2,54	41,95	8,54	8,59
09 Global Transporte Oceânica S.A.	RJ	12/83	12.406,4	3.481,6	(377,2)	11.576,7	(282,8)	108,5	30.171,1	33.303,9	0,84	89,42	(2,28)	(8,12)
10 Cia. Brasileira Transp. de Granéis	RJ	10/83	11.844,4	2.108,4	(3.160,7)	28.461,8	(7.591,2)	12,1	50.103,8	84.780,2	0,50	96,88	(64,09)	(360,0)
11 Cia. de Navegação Norsul	RJ	12/83	10.075,1	3.562,8	(3.431,7)	3.878,1	296,0	46,1	8.768,5	12.135,5	1,26	69,85	2,94	8,31
12 Saveiros Camurano Serviços Mar. S.A.	RJ	12/83	9.907,7	6.980,4	1.259,9	(8.410,3)	120,0	205,8	20.137,2	22.351,0	0,87	68,77	1,21	1,72
13 Lloyd - Libra Navegação S.A.	RJ	12/83	8.590,2	6.076,3	991,3	6.351,0	785,1	2.062,6	12.019,2	25.867,3	1,34	72,97	9,14	12,92
14 Libra - Linhas Brasileiras de Nav. S.A.	RJ	12/83	8.086,7	7.873,6	(11.597,7)	11.708,5	211,2	1.849,7	19.434,6	24.690,9	1,09	66,04	2,61	2,68
15 Joaquim Fonseca Naveg. Ind. Com. S.A.	PA	12/83	6.399,0	19.219,5	227,4	(875,5)	(23,9)	4.538,7	14.337,5	23.407,6	1,01	17,89	(0,37)	(0,12)
16 Transnave Navegação S.A.	RJ	12/83	5.567,2	2.404,1	(250,5)	258,7	12,0	10,8	12.062,3	14.094,4	0,80	82,71	0,22	0,50
17 Di Gregorio Navegação Ltda.	SP	12/83	4.415,9	1.097,0	73,3	133,1	206,7	-	2.278,9	2.712,5	0,29	59,56	4,68	18,84
18 Wilson Sons Serviços Marítimos S.A.	RJ	12/83	3.217,2	1.649,4	971,7	(238,9)	259,3	1,0	963,5	2.420,8	1,52	31,86	8,06	15,72
19 Cia. Costeira de Despachos Marítimos	SP	12/83	2.176,3	159,7	5,1	47,2	17,5	15,8	54,0	684,6	1,17	76,68	0,80	10,96
20 Navego Navegação Antonio Gomes S.A.	RJ	12/83	2.117,5	1.484,9	277,5	709,5	(50,1)	24,9	2.492,5	3.197,3	0,48	57,43	(2,37)	(3,37)
21 Brasilmar Navegação S.A.	RJ	12/83	1.849,6	3.298,3	(5.769,2)	2.314,3	(3.480,4)	-	6.260,2	6.500,5	0,46	49,26	(188,17)	(105,52)
22 Navegação e Comércio Lajeado S.A.	RS	12/83	1.465,5	3.642,2	(1.566,1)	91,1	(1.474,8)	57,9	5.842,8	6.324,2	0,31	42,41	(101,26)	(40,49)
23 Navegação Maquinave S.A.	SP	12/83	1.440,6	1.318,0	(3.100,8)	3.082,6	(18,2)	1,7	5.491,4	6.857,0	0,19	80,78	(1,26)	(1,38)
24 Terramar Navegação S.A.	RS	12/83	1.336,1	2.282,1	544,9	(184,3)	155,8	138,1	1.684,6	2.896,2	1,32	21,20	11,66	6,63

AS MAIORES DE CADA SETOR

TRANSPORTE MARÍTIMO

NOME DA EMPRESA (Cr\$ MILHÕES)	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
25 Navegação Minuano S.A.	RS	12/83	1.299,1	1.125,2	(136,3)	1.259,1	486,9	2,8	3.030,2	3.134,3	1,34	64,10	37,48	43,27
26 Transtur Aerob. Brasil Tr. Mar. e Tur. S.A.	RJ	12/83	1.237,3	648,7	(339,4)	275,9	(63,5)	39,2	1.082,5	1.553,8	0,49	57,67	(5,13)	(9,79)
27 Boanave Empreendimentos Navais S.A.	RS	12/83	1.232,7	673,3	(106,1)	261,1	248,3	0,6	2.380,0	3.330,8	0,24	79,79	20,14	36,88
28 Empresa de Navegação Mercantil S.A.	RJ	11/83	1.177,4	5.955,7	(4.875,1)	2.716,3	(4.737,1)	1.063,7	8.548,5	17.010,8	1,88	64,99	(402,34)	(79,54)
29 Cia. de Transporte Intermodal - Comodal	RJ	12/83	1.005,2	(1.145,3)	(259,2)	3.262,3	(648,5)	0,2	4.428,5	5.372,5	0,15	121,32	(64,61)	(56,71)
30 Nasa - Navegação Atlântico Sul S.A.	RJ	12/83	939,9	(404,6)	(143,0)	1.929,8	(223,2)	-	4.874,1	5.212,8	0,58	107,76	(23,75)	(55,17)
31 Eurobrás S.A. Mar. Eurobrás Ag. e Comis.	SP	12/83	592,4	921,9	385,9	(259,9)	78,9	322,4	102,8	2.209,9	0,74	58,28	13,32	8,56
32 Navegação Mecca S.A.	SP	12/83	461,2	1.606,3	(146,2)	(91,9)	(217,4)	27,4	1.586,2	1.916,6	1,77	16,19	(47,14)	(13,53)

MONTADORAS

01 Volkswagen do Brasil S.A.	SP	12/83	732.014,6	260.283,7	(86.809,5)	81.025,6	(6.739,5)	17.881,3	302.895,5	623.680,4	0,72	58,27	(0,92)	(2,59)
02 Ford Brasil S.A.	SP	01/84	651.091,0	110.765,5	(154.655,0)	124.997,1	(18.120,1)	18.885,8	281.529,5	638.294,5	0,62	82,65	(2,78)	(16,36)
03 General Motors do Brasil S.A.	SP	12/83	622.719,7	157.920,9	89.251,4	158.927,1	(9.057,2)	24.223,5	366.880,4	682.891,9	0,60	76,87	(1,45)	(5,74)
04 Fiat Automóveis S.A.	MG	12/83	357.906,5	106.446,5	22.154,0	180,1	(48.259,4)	3.414,0	373.225,0	620.716,2	0,61	82,85	(13,48)	(45,34)
05 Mercedes-Benz do Brasil S.A.	SP	12/83	284.786,6	415.042,7	191.127,0	145.817,3	22.790,4	18.105,8	127.725,4	498.448,8	3,60	16,73	8,00	5,49
06 Saab-Scania do Brasil S.A.	SP	12/83	80.883,0	16.695,9	(8.740,2)	(3.994,7)	(12.626,3)	1.204,2	19.901,4	68.176,2	1,18	75,51	(15,61)	(75,64)
07 Volvo do Brasil - Motores e Veíc. S.A.	PR	12/83	60.331,5	(1.840,1)	17.246,4	18.312,5	(15.100,3)	32,8	23.456,9	80.611,9	0,86	102,28	(25,03)	(80,62)
08 Fiat Diesel Brasil S.A.	RJ	12/83	17.086,1	47.792,0	(41.195,6)	(18.029,3)	(38.349,8)	2,9	73.283,3	106.539,1	0,72	55,04	(224,32)	(80,24)
09 Agrale S.A.	RS	01/84	16.962,9	9.616,1	6.228,5	(3.288,6)	1.612,1	60,8	2.927,4	16.067,6	2,02	40,15	9,50	16,76
10 Toyota do Brasil S.A. Ind. e Com.	SP	12/83	12.900,0	14.791,8	5.707,9	(4.050,7)	896,2	11,9	6.336,4	18.631,0	4,15	17,02	6,95	5,06
11 Gurgel S.A. - Ind. e Com. de Veículos	SP	12/83	3.180,6	2.732,5	41,6	(171,2)	(130,0)	6,8	1.757,2	5.400,9	0,89	49,41	(4,09)	(4,76)

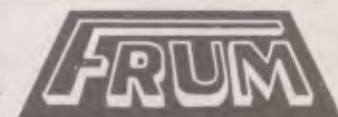
PNEUS

01 Pirelli S.A. Cia. Industrial Brasileira	SP	12/83	373.546,4	246.331,7	105.307,2	(61.270,3)	23.735,5	44.853,8	87.816,8	394.063,3	2,02	37,51	6,35	9,64
02 Cia. Goudyar do Brasil Prod. de Borracha	SP	12/83	205.356,8	68.503,5	21.967,6	(18.289,3)	2.741,7	4.178,2	29.825,0	150.839,8	1,41	54,59	1,34	4,00
03 Indústria de Pneumáticos Firestone S.A.	SP	10/83	129.596,0	60.275,0	25.674,6	(1.342,9)	33.293,4	158,7	23.425,1	110.496,3	1,68	45,45	25,69	55,24
04 Cia. Bras. de Pneum. Michelin Ind. e Com.	RJ	12/83	41.415,8	20.593,7	(89,2)	81.602,6	(7.572,0)	324,0	104.015,8	334.830,0	1,13	93,85	(18,28)	(36,77)
05 Novatracão Sul Pneus S.A.	RS	04/84	2.242,6	887,7	343,3	(212,6)	81,7	93,1	411,8	1.852,9	1,39	52,09	3,64	9,20
06 Pneutec S.A. Indústria e Comércio	SP	12/83	775,4	576,3	257,3	241,2	9,8	0,3	199,9	792,4	2,68	27,28	1,26	1,70

CARROÇARIAS DE ÔNIBUS

01 Marcopolo S.A. Carrocerias e Ônibus	RS	12/83	12.500,0	9.091,4	(2.979,6)	(1.500,3)	(4.711,8)	3.798,6	5.300,8	18.649,0	0,91	51,25	(37,69)	(51,83)
02 Cia. Americana Ind. de Ônibus "Cato"	SP	12/83	10.194,5	8.946,8	1.100,9	(2.463,0)	(2.163,1)	439,6	5.873,5	12.012,9	1,87	25,52	(21,22)	(24,18)
03 Condor Ind. e Com. de Ônibus S.A.	SP	12/83	5.640,0	936,6	(197,8)	256,5	153,8	-	1.392,4	3.253,9	0,74	71,21	2,73	16,42
04 Marcopolo Elizário S.A. Carroc. e Ônibus	RS	12/83	4.110,0	2.922,2	(768,8)	(747,1)	(1.587,7)	523,3	1.787,9	4.393,0	0,92	33,48	(38,63)	(54,33)
05 Marcopolo Minas S.A.	MG	12/83	1.931,5	1.586,7	(520,5)	(167,8)	(688,2)	-	1.920,7	2.928,8	0,74	45,82	(35,63)	(43,47)
06 Cia. Mecânica Auxiliar	SP	12/83	1.259,1	7.262,2	(159,8)	189,0	45,8	623,4	6.783,6	8.014,6	0,75	9,39	3,64	0,63

COM SOL OU CHUVA



- Resiste a bruscas mudanças de temperatura

- Alta durabilidade



- Não precisa de cinta de aço com reforço

- Frenagem eficiente e segura

SEMPRE O MELHOR TAMBOR

OS CAMINHÕES VOLKSWAGEN AGORA ESTÃO DE ROUPA NOVA.

Caminhões Volkswagen, Nova Linha 85.



"Distinção Internacional de Qualidade"

A alta qualidade dos caminhões VW produzidos no Brasil
foi premiada na Alemanha pela Volkswagen Mundial.

A nova Linha VW-85, nas versões 6.80, 6.90, 11.130 e 13.130, representa a mais avançada tecnologia em caminhões, nos segmentos de transporte de 6, 11 e 13 toneladas de PBT.

Dotados de uma moderna concepção, os caminhões VW atendem a todas as exigências do mercado:

- Baixo custo operacional.
- Grande plataforma de carga.
- Manutenção fácil e barata.

- Conforto e segurança para o motorista.

Para comprovar tudo isso, várias foram as empresas que incluíram os caminhões Volkswagen em suas frotas e deram seu testemunho nas principais revistas do País.

Todas as versões da Linha 85 apresentam a cabina basculável, que reduz sensivelmente o tempo de manutenção. Dois são os tipos de suspensão - uma para operações mais rudes e outra destinada a cargas mais

frágeis e sensíveis.

Os caminhões Volkswagen 85, modelos 6.90, 11.130 e 13.130, estão equipados com os potentes motores MWM, de 4 e 6 cilindros, e o modelo 6.80 recebe o moderno motor Perkins 4.236, série Premium. São rápidos e ágeis e possuem freios seguros e de alta eficiência. Na versão 6.80, os freios hidráulicos são auxiliados a vácuo e no 6.90, a ar comprimido.

Nas versões 11.130

e 13.130, os freios são totalmente pneumáticos.

E agora, na Linha 85, os caminhões Volkswagen estão de roupa nova: novas cores e novas faixas laterais em dégradé.



**CAMINHÕES VOLKSWAGEN.
A MAIOR
CARGA DE PERFEIÇÃO.**



Garcia: o segredo da boa rentabilidade na descentralização

Classificada em quinto lugar entre AS MAIORES DO TRANSPORTE rodoviário de passageiros, a Viação Garcia foi a escolhida para a reportagem de capa de TM por sua boa rentabilidade. A estratégia para esse significativo resultado em 83 está na descentralização

“Entre as doentes, nós somos a menos doente. Por isso, vocês não devem tecer grandes elogios ao desempenho da Garcia, sem antes notarem que, em relação ao ano de 1982, também fomos para trás; talvez, menos que as outras, mas fomos”.

A recepção do gerente econômico financeiro, Giuseppe Ritossa, veemente e definitiva, aos repórteres de TM encarregados de tentar mostrar o porquê da boa rentabilidade da empresa em 1983, que mesmo colocada em 5º lugar suplantou as demais primeiras obtendo 25,29% sobre a receita e 22,36% sobre o patrimônio, de certa forma reflete o estado de espírito arraigado no transporte rodoviário de passageiros diante da atual conjuntura do setor.

Ritossa, de fato, tem larga margem de razão, pois apenas viu a Garcia sobreviver um pouco mais rentável no péssimo ano de 1983, em meio a um comportamento geral de queda de receita, inspirado por tarifas meramente políticas e pesadas baixas nos passageiros transportados. “O melhor resultado, talvez, se deva também ao fato de nos instalarmos aqui no norte do Paraná, 50 anos atrás.” completa ele.

Essa pode ter sido uma vantagem para a Garcia em 1983, mas não o fato preponderante. A empresa, que completa exatamente 50 anos de atividades em 1984, sem data precisa no calendá-

rio, juntamente com Londrina, a cidade-sede de sua instalação-matriz, há tempos vem figurando entre as primeiras colocadas do transporte rodoviário de passageiros na edição “Os Maiores do Transporte” de TM, em função, sobretudo, de medidas tomadas no passado.

nos, financeiros e materiais, respectivamente — cada qual com plena liberdade de ação, a Garcia obteve uma flexibilidade que permite ajustar a demanda à oferta, até diariamente. Foi esse entrosamento harmônico o responsável por pequenas guinadas de direção que desviaram o rumo e evitaram as densas nuvens de 1983, considerado, talvez, o ano mais crítico para o TRP nos últimos dez

PENTE FINO

A Viação Garcia viu evadir de seus assentos nada menos que exatos 526.542 passageiros, o que representou, em relação a 1982, uma queda de 5,06% no movimento da receita. Conviver com isso e reajustes tarifários 77% abaixo da inflação e 31% da correção monetária (ainda que os custos e despesas do período tenham

se mantido em 143, 71% portanto abaixo da inflação e correção) teria sido impossível para a saúde financeira de qualquer empresa.

“A flexibilidade da descentralização, no entanto, possibilitou adequar mais ainda nossos horários, reduzir a quilometragem ociosa e aproveitar melhor o quadro de motoristas, buscando manter o aproveitamento entre 70 e 80%, que é nossa meta” — explica o Engº Gildo de Almeida Franco, gerente de operações.

Numa verdadeira operação “pente-fino”, os gerentes das várias áreas au-



Fernando Garcia: grandes riscos para uma remuneração, nem sempre compensadora

Desde 1979, a Garcia vem capitalizando parte de seus lucros, de maneira a se fortalecer financeiramente para enfrentar as crises mais agudas, além de descentralizar seus serviços de administração e operação. “O sucesso, se é que assim vocês devem chamá-lo, acho que é devido a essa descentralização que propiciou um entrosamento bastante harmônico dentro da empresa” — ressalta Fernando Campinha Garcia Cid, diretor-gerente.

Dividindo operação e administração em suas gerências setoriais — tráfego, vendas, manutenção e recursos huma-

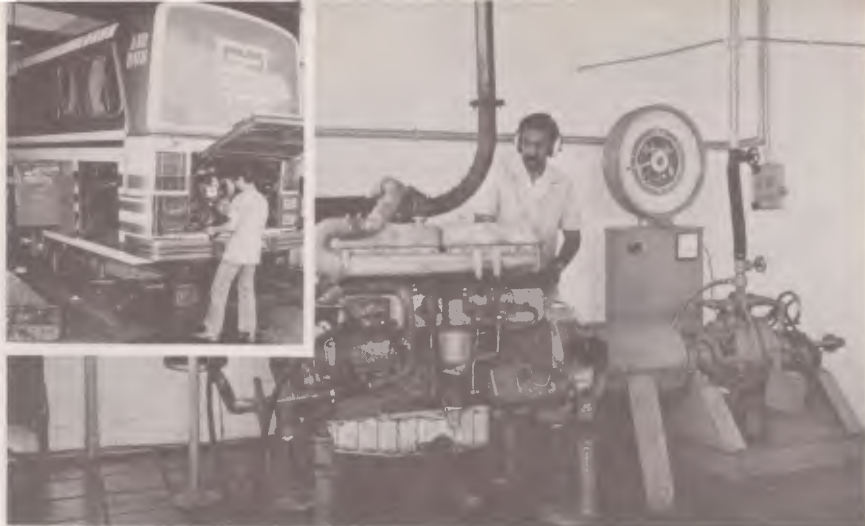
mentaram as reuniões diárias mas, principalmente, estreitaram ainda mais o relacionamento tráfego/ vendas. Como resultados finais, obtiveram, em relação a 1982, uma redução na quilometragem anual de 9,47%, diminuíram o número de horas trabalhadas quase na mesma proporção, mantiveram a ocupação média de 30 passageiros/viagem e aumentaram em 0,16% o coeficiente de aproveitamento, alcançando o índice de 69,78% em 1983.

A diminuição da quilometragem ociosa, independente do corte de horários, ocorreu também com a fixação de carros-reserva nos grandes centros (São Paulo e Curitiba), antes sobrando nas bases do interior. "Na medida em que existe um aumento de pico, o carro já está pronto para entrar em operação dispensando a viagem vazia de ida até esses centros e a volta, idem, após o pico", esclarece o engenheiro.

Já a adequação de horários envolveu análises mais profundas na abertura de "extras", que caíram de 19.333 em 1982 para 14.283 em 1983, através de contatos diários com as 70 agências próprias e quase 40 comissionados em 1983. A empresa, por outro lado, possui um outro tipo de flexibilidade na operação, devida a algumas linhas que se sobrepõem em itinerário. Assim, é possível, por exemplo, reduzir a frequência de uma determinada cidade, contando com um horário de uma outra linha de mesmo itinerário que passa a obter um aproveitamento maior ou o mesmo.

"Matematicamente estudada, essa possibilidade, funciona não em detrimento do conforto do passageiro, já que não muda itinerário nem oferece menos assentos", esclarece o gerente de operação.

Se, de um lado, as 34 linhas intermunicipais e as 18 interestaduais, mais



Ritossa: "alguém está querendo mostrar serviço em Brasília, confundindo tarifas"

serviços complementares, permitem esses movimentos econômicos, de outro, não dão a menor possibilidade de um incremento de vendas de passageiros, por exemplo, através de publicidade ou apelos turísticos. "Ninguém vai a São Paulo ou a Curitiba passear; vai a negócios", distingue José Paulo Garcia Pedriali, Gerente de Produção. Turismo, nas linhas da Garcia, só para Foz do Iguaçu.

Giuseppe Ritossa, contudo, abençoa essa característica "comercial" das linhas da empresa, "porque a agricultura e outras atividades variadas proporcionam a esta região uma certa tranquilidade financeira, que é traduzida nos nossos índices de aproveitamento. Assim, quando os outros caíram, nós estávamos um pouco mais firmes e sentimos que estamos recuperando alguma coisa em 1984".

A política de vendas para estimular viagens resumiu-se, principalmente em 1983, à abertura de frentes através de agências comissionadas, turísticas e convênios com outras empresas para conexões de linhas.

Nem mesmo os cinco Paradiso e outros cinco 380 recentemente adquiridos pela empresa têm sido usados de maneira rígida para motivar o passageiro. "Temos dado preferência a esses ônibus, é claro, em linhas onde enfrentamos concorrência, mas não temos uma escala rígida para isso. Nós não trabalhamos em cima de carroçaria, mas fazemos institucionais em cima do conforto, bons serviços, frota nova e funcionários treinados", resume Pedriali.

ARROJO NA RENOVAÇÃO

Se a carroçaria, hoje, entra como um dos elementos do conjunto final dos instrumentos de venda, no passado, ela já foi, dentro da Garcia, um elemento inovador a chamar a atenção do passageiro.

Como lembra o próprio Fernando Garcia, "na parte de manutenção sempre desenvolvemos com um certo arrojo o projeto de melhoria dos equipamentos de nossa frota".

A Garcia foi a primeira a introduzir o sistema de alongamento de ônibus de 12 para 13,20 metros, garantindo, já em 1979, melhor ocupação para sua frota e o primeiro terceiro-eixo a ar para esses veículos no Brasil. "Vale frizar que foi o único que deu certo até hoje", sugere Fernando Garcia.

De outro lado, segundo ele próprio, é importante também ter uma política coerente de renovação de frota, seguida à risca desde 1977, à base de 10 a 20% ao ano, dentro de um potencial de compra, que tem variado de 45 a 60 ônibus.

A frota, hoje, possui 461 ônibus no total, sendo 121 Volvo e 340 Scania, 132 com 3º eixo, dos quais 110 fabricados na própria Garcia, representando um crescimento de 5,98% em relação a 1982.

Em função, também, de uma economia na quilometragem percorrida por esses carros, a Garcia adotou um



A Garcia procura fazer em casa tudo o que for possível na manutenção da frota.



O computador, entre outras coisas, tem facilitado a plano de revisão anual

sistema de escala programada, válida também para o pessoal que permite estabelecer um rodízio de revisões preventivas e geral baseadas sempre na garagem central de Londrina.

Anteriormente, a empresa revisava seus carros também nas bases de Maringá, Apucarana, Curitiba e São Paulo, adotando um critério de quilometragem quase extremamente programada para que isso ocorresse. "Depois, concluímos que fazer, por exemplo, uma revisão preventiva com 6 ou 8 mil km era indiferente e modificamos toda a estrutura, deixando apenas as revisões corretivas para essas outras bases" — explica José Tait, gerente do departamento.

Com quatro tipos de revisões preventivas, feitas a partir de 6 mil quilômetros até um máximo de 24 mil — quando renovam a anterior e trocam bomba injetora, limpam o tanque e, se necessário o purificador de ar e uma revisão geral, feita após o veículo passar três ou quatro vezes pela primeira seqüência, a Garcia tem poucos problemas em sua frota. "Como as preventivas são seguidas à risca, normalmente, não encontramos muita coisa para fazer na geral", conta Tait.

O que garante essa precisão é um sistema de Diário de Bordo, implantado em 1978 e que, hoje, começa a receber folhas programadas para um ano por computador, bastante mais precisas porque dispensam a conferência diária da quilometragem da frota, para controlar o momento das revisões.

As linhas São Paulo-Curitiba e Londrina-Curitiba são utilizadas como peões do sistema para introduzirem carros de outras linhas na garagem de Londrina. Um carro de Campo Mourão-São Paulo, no dia em que está vencendo a revisão, assim, é escalado de São Paulo para Londrina, enquanto o outro faz Campo Mourão. O computador está funcionando há pouco tempo no diário e apenas em 60% da frota,

enquanto o restante tem um sistema semelhante, feito manualmente.

Na questão da manutenção, conforme observa José Tait, um fator que contribuiu bastante para melhorar, tanto a performance quanto os níveis de desgaste de motor e conjunto alimentador foi o abastecimento feito em bombas próprias da empresa. A média de consumo de combustível na Garcia, hoje, situa-se na faixa de 3,1 quilômetros/litro, com uma ligeira diferença favorável para os carros Volvo devido ao fato de serem mais novos.

Para Giuseppe Ritossa, um dos incentivadores da idéia, porém, o abastecimento, além disso, traz vantagens financeiras e de segurança porque, "no caso de uma crise mais aguda no fornecimento de diesel, temos óleo para rodar pelo menos 15 dias".

TREINAMENTO INTENSO

Com certeza, um dos aparatos mais importantes no afinamento da orquestra Garcia, na medida em que garante engrenagens sempre lubrificadas, é o treinamento geral do pessoal, iniciado com um curso de motoristas em 1980.

"Esse curso acabou transformando

a empresa num verdadeiro centro de treinamento onde foram investidos, em 1983 Cr\$ 38 milhões, sem contar aí as horas paradas do pessoal", define José Eduardo C. Chaves, assessor da gerência geral. Hoje, o total de cursos para motoristas já atinge 50, dados em 92 horas com nove disciplinas que incluem relações humanas, manutenção básica de veículos, primeiros socorros e higiene e saúde e até direção defensiva.

Não existem números exatos mas, segundo Chaves, os cursos diminuíram bastante o número de acidentes da empresa e os motoristas, hoje, já chegaram até a salvar vidas de passageiros que passavam mal. Iniciados em 1977, os cursos de aperfeiçoamento de motoristas já somam 1020 formandos, 115 dos quais externos, já que a empresa mantém um convênio com o Senai para esses casos.

"Fizemos um esforço para valorizar o nosso elemento humano dentro da empresa, que realmente tem nos recompensado e adotamos uma política de recrutamento e seleção rígida para valorizar, depois, aquele que melhor se desenvolve na empresa", diz Fernando Garcia.

Os resultados estão refletidos numa rotatividade de 1,02%, calculada por José Mascaro Garcia Molina, gerente administrativo. Assim mesmo, mais criticamente, na área de operação e produção com motoristas e cobradores.

"Foi política da empresa, também, manter o quadro de pessoal mesmo na recessão, porque, além de tudo, não seria muito inteligente pegar gente nova para retrainar, etc" lembra o gerente administrativo.

Com 1906 funcionários em 1983, a Garcia praticamente manteve seu número de 1947 registrados também em dezembro do ano anterior. Podem ser creditados na conta da baixa rota-



José Mascaro: "é política da empresa remunerar bem e manter seus funcionários"

Para escolher bem você precisa de liberdade de escolha.



Só a mais completa linha de caminhões do País, fabricada pela Mercedes-Benz, oferece a você a solução mais racional que assegura menores custos operacionais, maior vida útil e valor de revenda mais alto.

E a Mercedes-Benz é a única marca com a qual você padroniza a frota, dos leves aos pesados, ganhando ainda de outras maneiras: pela racionalização do ferramental, da mão-de-obra, do estoque de peças e pela possibilidade de intercambiar os principais componentes entre diferentes tipos de veículos.

Só a Mercedes-Benz oferece mais de 50 opções diferentes de caminhões.

De 6 a 45 toneladas, a linha Mercedes-Benz tem a solução de peso que o seu problema exige. E na medida exata da sua necessidade, pelas diferentes

combinações oferecidas de distância entre eixos, potência do motor e conjuntos de transmissão. E ainda pelas exclusivas opções quanto a alternativas de combustível: óleo diesel, álcool aditivado ou álcool hidratado.

Assim, fica fácil você escolher melhor. E contar com o veículo de mais qualidade e mais adequado ao seu tipo de transporte, uma eficiente assessoria e uma completa assistência ao produto.

É por isso que a maioria dos empresários prefere guiar-se, cada vez mais, pela estrela de três pontas.

Consulte o seu Concessionário. Ele tem uma boa estrela para a sua frota, em forma de veículos e serviços da mais alta qualidade.

Você não só compra um veículo:
você ganha uma estrela.



Mercedes-Benz

MUNCK

GUINDASTES HIDRÁULICOS



O Grupo Munck fabrica e vende equipamentos hidráulicos para uma variedade de aplicações industriais.

É a maior companhia nesse ramo no Brasil e tem uma significativa participação nas exportações.

A Munck fabrica as três linhas mais importantes de equipamentos hidráulicos:

1. Guindastes hidráulicos de 3 a 33 t./metros;
2. Equipamentos florestais, *mini skidders* e descascadores;
3. Linha Sky – equipamentos usados para trabalhos em altitudes elevadas; alguns modelos são feitos de modo a permitir trabalho em rede elétrica. Entre outros produtos, também fabrica:
 - a) Guinchos hidráulicos planetários para 5 e 10 toneladas;
 - b) Plataformas elevatórias para 500 kg, 1000 kg e 1500 kg.

EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS MUNCK S.A.

Rod. Raposo Tavares Km 20 Caixa Postal 6498
CEP 01000 – São Paulo – SP
Fones: (011) 268-7122 e 268-8018
Telex: (011) 37866



Treinar mão-de-obra é um outro segredo para manter a engrenagem funcionando.

atividade, ainda, uma política salarial voltada para uma remuneração adequada, a idéia de que o funcionário se fixe e cresça dentro da empresa e benefícios sociais que incluem médicos, dentistas, convênios com especialistas, duas colônias de férias, uma cooperativa e um ginásio de esportes e de uma associação (AFUVIGAR) que reúne os funcionários da empresa, para atividades sociais e de lazer.

AJUSTES E REAJUSTES

Nada indica para 1984, segundo os vários gerentes da Garcia, um quadro tão recessivo quanto o de 1983. Pelo contrário, há sinais de recuperação “As medidas de racionalização de 1983 continuarão, mesmo com os sinais de melhora, porque não existe nada a indicar que o preço do diesel voltará aos níveis anteriores e, depois, a diminuição da quilometragem e dos horários não foi feita à custa do usuário, mas sempre preservando suas exigências” – sentencia Ritossa.

Além de tudo, como foi visto na abertura desta reportagem, Ritossa não concorda muito com os critérios que levaram a TM escolher como assunto de capa a quinta colocada no setor pelos seus méritos de, apesar da receita menor, mostra uma rentabilidade superior às demais concorrentes. “Se vocês olharem para o quadro geral comparativo de 1982 com 1983, vão concluir, por exemplo que nossa rentabilidade baixou de 32,75% para 25,29% na questão da receita. Nós não temos incentivos. Os bancos, com certeza, tiveram performances bem superiores e os exportadores idem”, resume.

Por outro lado, Fernando Garcia, mostra-se cético com os resultados de 1984, no que Giuseppe concorda. Segundo Garcia, a melhora da demanda de passageiros não significa resultados operacionais melhorados porque

existem dificuldades nos custos. “A recessão, pelo menos em nossa região, parece estar desaparecendo, mas a tarifa, exceto a estadual, está muito defasada da realidade”.

Os problemas da Garcia, como de resto das empresas de transporte rodoviário de passageiros, estão na transformação de uma tarifa eminentemente técnica em tarifa política. “É você quem está dizendo isso”, ressalva Fernando, diante da insistência do repórter. Para ele, porém, o problema não está na metodologia utilizada, mas numa adaptação aos dias de hoje de um método implantado quando ainda era presidente da Rodonal.

“Os prazos semestrais de correção não combinam com o ritmo da inflação mas, além disso, é preciso uma concientização das autoridades do transporte para a correção em níveis adequados”.

Mais objetivo, Ritossa vai direto ao ponto imaginando que “estão querendo ver, ou fazer uma confusão do transporte interestadual com o urbano, onde o passageiro pega ônibus três ou quatro vezes ao dia. Ou será que eles estão querendo mostrar serviço lá em Brasília?”

Não é claro, privilégio do empresário de transporte viver a distorção econômica do país. Mas, como os outros, também ele tem mudado a direção dos seus investimentos – apesar da Garcia procurar manter injeções constantes de capital em seus negócios.

A empresa não deixou de renovar frota, mas procura outros caminhos menos arriscados por uma razão já conhecida, ou como resume Fernando Garcia, “com tudo que transportam, todo risco que envolve uma operação desse tipo e o capital empregado nela, temos uma rentabilidade menor que a de Cr\$ 6 bilhões empregados no mercado financeiro, ocupando, para isso, apenas uma moça, um telefone e uma mesa – a risco zero”.

COM A ECONOMIA DE SUA EMPRESA NÃO SE BRINCA.

* CUSTO OPERACIONAL:

Dados médios calculados sobre um veículo carga seca, trucado, 13 toneladas, com rodagem média ao mês em torno de 7.000 km., em condições normais de uso.

COMBUSTÍVEL
37,19%



LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO
1,30%



ÓLEO LUBRIFICANTE
1,89%



11,36% PNEUMÁTICOS

Custo Operacional: A Importância dos Pneus

A escolha de pneus adequados é um dos pontos centrais para o equacionamento dos custos operacionais de uma frota, já que têm uma participação de mais de 10% sobre os mesmos.

CrITÉrios de Escolha

Para se obter menor custo por quilômetro rodado, os pneus devem propiciar maior durabilidade, facilidade de balanceamento, circunferência uniforme, menor custo de manutenção, maior resistência, maior segurança e menor tempo de parada. Encontrar pneus que atendam perfeitamente esses itens, significa fazer economia real.

Porque Radiais Pirelli

Os radiais Pirelli proporcionam um maior número de recapagens, o que significa comprovadamente uma vida útil mais longa. A orientação precisa da Assistência Técnica Pirelli, permite ao frotista um real dimensionamento de suas necessidades, tanto no que se refere à escolha do pneu radial quanto à sua manutenção. A presença de mais de 1.000 revendedores e mais de 150 recauchutadores especializados distribuídos pelo Brasil, permite uma assistência completa no dia-a-dia da frota, esteja o caminhão onde estiver. Por fim, a experiência Pirelli, fabricante do 1.º radial do Brasil faz uma grande diferença.

PIRELLI
PNEU COMEÇA COM P

A estratégia é vender rapidez para aumentar receita

Acompanhando o ritmo recessivo da oferta de cargas, como de todo o país, o Transporte Rodoviário de Cargas passou por 1983 sem qualquer pincelada mais suave no quadro que, há pelo menos quatro anos, reflete a imagem de suas atividades: um caminho de problemas, em marcha lenta, procurando um retorno a dias mais claros em meio da neblina acinzentada. No quadro geral, aliás, notou-se uma presença colorida e marcante da cor vermelha nas curvas do lucro e do desempenho econômico.

A situação não poderia ser diferente, mesmo levando-se em consideração os 60,2% de toda carga nacional que andam nas costas desse setor. Primeiro porque, lutando com uma frota excessivamente ociosa desde o fim do "milagre", o TRC ainda viu crescer, de repente, a inesperada concorrência das empresas de carga própria que, além de sua própria parte ainda surrupiaram uma fatia da oferta geral no chamado "frete de retorno". Diante disso, a saída foi implodir para, na base do "salve-se quem puder", conseguir manter de pé os mais fortes de saúde.

Nesse ritmo, os números gerais retirados dos balanços de 1983 mostram que a rentabilidade média sobre o patrimônio, em constante queda desde 1979, quando atingiu o polpudo percentual de 20,67%, chegou ao final do ano passado com magros 4,59%; gerados por um excesso de oferta de serviços e, daí, um leilão de fretes mais intenso.

De outro ângulo, o endividamento médio do setor, constante entre 35 e

Operando com baixa rentabilidade e altos prejuízos, o TRC não mudou, em 1983, sua receita de sucesso: bons resultados só para quem dinamizou operação e vendas.

36%, desde o mesmo ano de 1979, confirma não apenas um abalo na confiança empresarial, de resto generalizado em todo país, mas a necessidade dos empresários buscarem, também como os demais, outros meios de sobrevivência. Uma das leituras para esse resultado mostra que o transportador fugiu de recursos de terceiros, como caminho mais suave para evitar pesados juros, procurando até mesmo evitar os descontos de duplicatas. Uma



Ubson Ribeiro:
"na Dom Vital procuramos aumentar receita diminuindo a inflação dentro da empresa e aumentado a rapidez, para competir com o avião"



outra, também clara, são as rédeas pressas para os investimentos em renovação de frota e ampliação de instalações. Tanto é assim que o endividamento geral das 100 maiores do setor mostra que o grosso (83 delas) situam-se na faixa de 10 a 50% e, apenas a minoria de 9 empresas, apresenta índice superior a 60%. Uma situação que pode até ser considerada boa, mas indica claramente a falta de estímulo para aplicações, mesmo na expansão do próprio negócio.

Existe sim, fora das nuances acinzentadas da expectativa geral do setor,

uma cor forte para os lucros dos negócios. Os cem maiores transportadores, dentre 210 balanços analisados pelos economistas de TM, mostraram 21 (ou 21%) operando no vermelho puro. A partir desse prejuízo, a maioria dessas mesmas 100, operaram em 1983 com uma rentabilidade entre 0 e 10%, ou seja, com uma baixíssima remuneração do capital próprio (ou seu patrimônio). Nada menos que 98 ficaram abaixo de 25% e apenas duas conseguiram colocar-se na faixa de 40 a 50%.

Sobram como coeficientes mais positivos a liquidez média e a liquidez geral. A primeira, embora já tenha sido melhor, mostrou em 1983, uma tendência de queda — ficou em 1,68, quando em 1981 era de 1,94; na segunda, 79 entre 100 empresas têm índice satisfatório, superior a 1,00; 33 situam-se na faixa de 1,0 a 2,0 e somente 6 ultrapassaram a marca dos 4,0.

Se, no entanto, os números de 1983 não possuem uma estrutura mais otimista, caindo na mesmice do resultado encontrado em anos passados, os primeiros seis meses de 1984 já esboçam tendências um pouco diferentes.

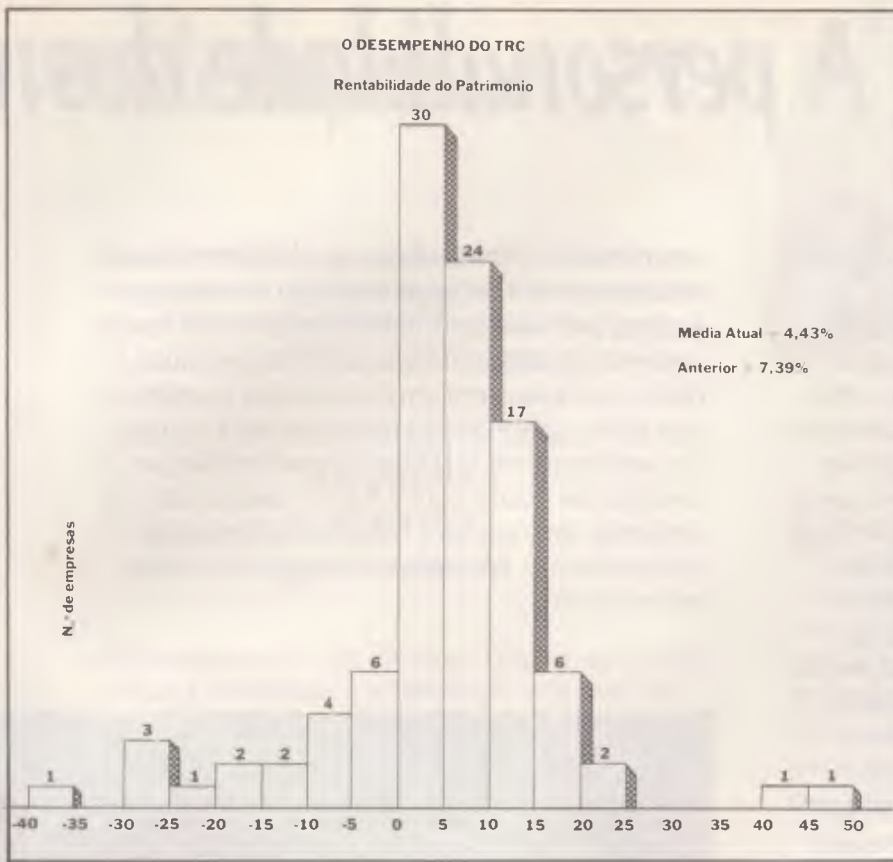
COMPETIR COM AVIÃO

Persistem os problemas, mas há sinais alentadores de recuperação.

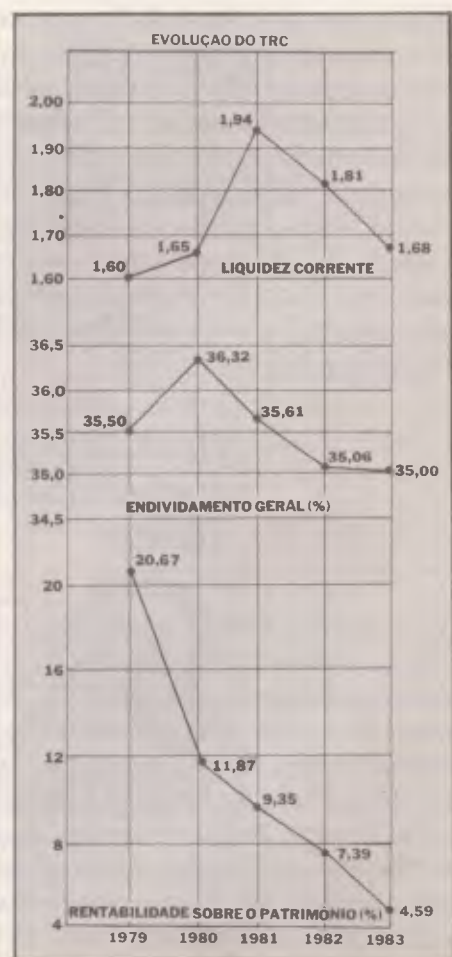
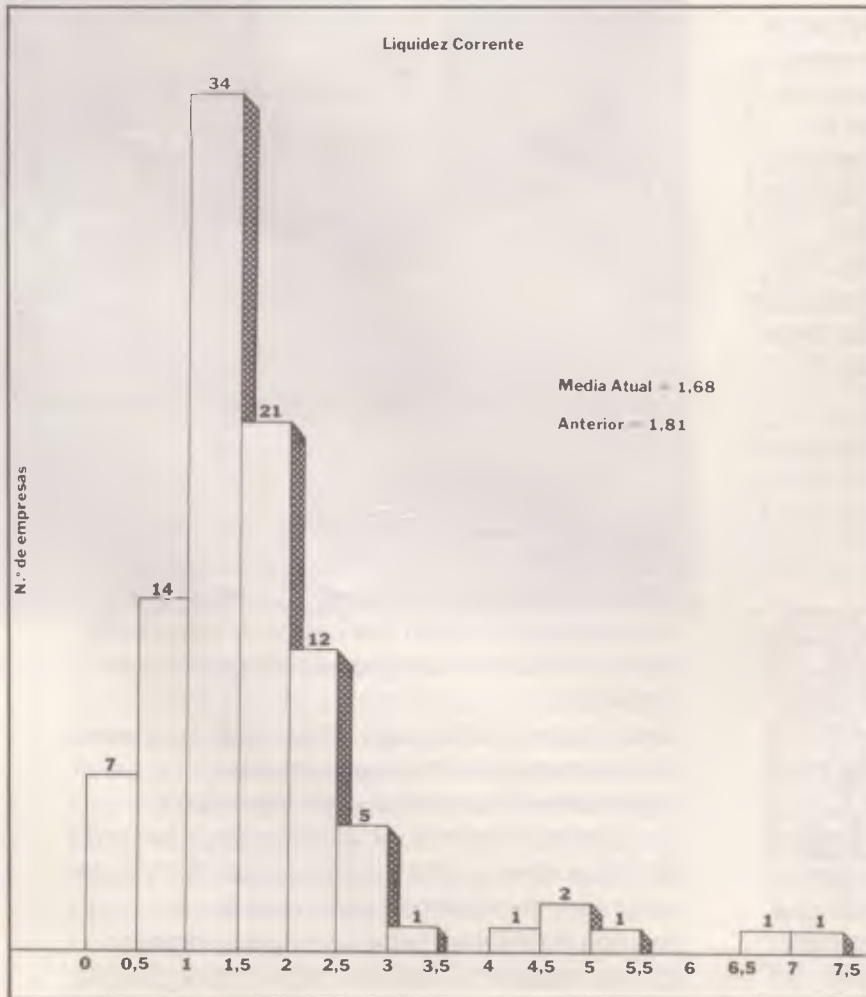
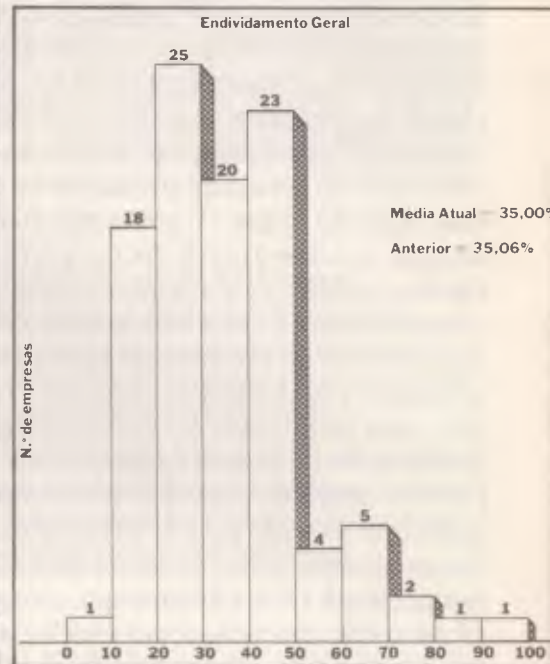
Com faturamento líquido de Cr\$... 17.439.900,00, a Dom Vital, primeira da lista, é um bom exemplo.

A cifra obtida não surgiu de grandes malabarismos financeiros, mas de um plano de contenção de despesas aliado a uma maior produção da mão-de-obra, da frota e das instalações. "Nós procuramos diminuir a inflação dentro da empresa já que os aumentos de fretes nesse período não corresponderam", — resume Sebastião Ubson C. Ribeiro, diretor da empresa.

Os cortes começaram por severo regime de contenção das despesas consi-



deradas supérfluas, como comunicações em geral e impressões seguidas de uma bateria de cursos de atualização e orientação para os funcionários, com o objetivo de uma maior produção tanto do pessoal como do equipamento. "Tivemos também uma atenção maior para a idade média da frota e terminais



Relâmpago: A personalidade dos m

Empresa líder do Grupo pernambucano Ferreira dos Santos (que incorpora também a Transportes Glória e a Rodavlas), fundada na cidade de Recife em setembro de 1959, a Transportadora Relâmpago solidifica, em 1984, um quarto de século de atividades no transporte rodoviário de cargas. O caráter regional de sua atuação no norte e nordeste, nos primeiros anos de vida, rompeu as fronteiras rodoviárias e, hoje, estende-se por todo território nacional, como um sinônimo de eficiência, segurança e bons serviços prestados ao longo desses 25 anos. São, nada menos, que 42 filiais estrategicamente implantadas de maneira a garantir um serviço perfeito de distribuição rápida de cargas em geral, com elevado grau de personalização. Personalização, aliás, fundamentada há longo tempo. Já em 1967, a Relâmpago, com arrojado pioneirismo, concorria com a rapidez do transporte aéreo, em serviços de distribuição de publicações da Editora Abril e medicamentos dos Laboratórios Pfizer, cargas que exigiam um elevado grau de rapidez e especialização. O serviço personalizado, hoje divulgado como novidade tem, assim, quase duas décadas de implantação na Relâmpago. Exige estudos aprofundados de cada cliente em separado na busca de soluções mais ágeis para a operação de transporte, visando redução do tempo de carga e descarga e, como consequência, dos custos dos fretes sobre os produtos.

A tradição nos grandes clientes

A garantia mais notória da confiança nesses serviços está na lista de grandes clientes como Antarctica, Bradesco, C.B.A., C.B.V., Caterpillar, Cobafi, De Millus, Ficap-Elecab, Firestone, Ford, General Motors, Gessy Lever, Goodyear, Grupo Brennand, Microlite, Petrobrás, Phebo, Pirelli, Pneus Tropical, Rhodia e Santista, entre outros. São serviços que exigem agilidade, segurança e especialização, até mesmo nos equipamentos de transporte empregados.

Uma frota de 220 veículos, cuja idade média não ultrapassa aos 4 anos, faz o serviço de coleta e entrega porta-a-porta. No terminal de São Paulo, sede da superintendência das filiais, veículos desse tipo garantem um fluxo tal que permite que as mercadorias não permaneçam por mais de seis horas nos 10.000 m² dessas instalações. O terminal de Recife, com 9.500 m², sede matriz da empresa, teve sua área construída duplicada recentemente, para atender a expansão desse mesmo fluxo.



A certeza de um tratamento especial para mercadorias as mais diversas possíveis, no entanto, leva a outros benefícios, com a consequente redução dos custos de transporte desses produtos e a segurança de garantia de qualidade.

Segurança na Relâmpago, aliás, é outro sinônimo de bons serviços. Um departamento especializado com 40 homens treinados e verdadeiros "experts" no assunto, promove uma detida análise, num primeiro estágio, do tipo de carga a ser transportada para cercá-la, em seguida, de eficientes meios de prevenção contra o roubo.

Novos tempos

Nos casos de transporte por serviço autônomo, o Departamento de Prevenção, só libera motorista e caminhão após um minucioso levantamento de informações sobre motorista, proprietário e veículo.

A segurança do serviço personalizado

Dependendo do tipo de carga (pneus, tecidos e pilhas, por exemplo) a prevenção envolve um serviço de escolta especial, desde a operação de coleta, até o destino final. E, nos raríssimos casos de sinistro ou desaparecimento hoje registrados na Relâmpago, entra em ação, imediatamente após ocorrido acidente, em qualquer parte do país, um esquema de investigação eficiente



para garantir solução rápida e chegando ao local no máximo em duas horas para evitar desvios e saques. Esse serviço de apoio dispõe de um homem capacitado a cada 200 quilômetros de raio das inúmeras rotas cobertas pela empresa e, como o Departamento de Prevenção, tem trazido à Relâmpago inúmeras consultas de outras empresas do setor interessadas em conhecerem de perto essa estratégia de prevenção ao roubo e sinistro de cargas.



O balanço consolidado da Relâmpago, Transportes Glória e Rodavlas Transportes colocam o Grupo Ferreira dos Santos como o maior faturamento do transporte rodoviário de cargas, representando não só o esforço empresarial do Grupo, mas o resultado unificado junto a seus clientes e a certeza de que o grau de personalização hoje alcançado, continuará em processo e aprimoramento constante.

FILIAIS:

ANÁPOLIS-GO • ARACAJU-SE • BELÉM-PA • BELO HORIZONTE-MG • BOA VISTA-RR • BRASÍLIA-DF • CABO FRIO-RJ • CAMPINAS-SP • CAMPO GRANDE-MS • CUIABÁ-MT • CURITIBA-PR • FEIRA DE SANTANA-BA • FORTALEZA-CE • GOIÂNIA-GO • GUARULHOS-SP • IGUAPE-SP • JARU-RO • JOÃO PESSOA-PB • JUAZEIRO-BA • MACEIÓ-AL • MANAUS-AM • MARABÁ-PA • NATAL-RN • PORTO ALEGRE-RS • PORTO VELHO-RO • RECIFE-PE • RIO BRANCO-AC • RIO DE JANEIRO-RJ • SALGUEIRO-PE • SALVADOR-BA • SANTARÉM-PA • SANTA TEREZINHA DE GOIÁS-GO • SANTOS-SP • SÃO JOSÉ DOS CAMPOS-SP • SÃO LUÍS-MA • SÃO PAULO-SP • SIMÕES FILHO-BA • TEREZINA-PI • TUCURUI-PA • UBERLÂNDIA-MG



RELÂMPAGO

TRANSPORTADORA RELÂMPAGO LTDA.
Av. Octavio Braga de Mesquita, 1070
07000 Guarulhos, SP
Tel.: 208-1655 PABX - Telex 33527

que, afinal, são a nossa matéria prima", explica ele.

No que tange aos terminais, a estratégia da Dom Vital, tem primado pela especialidade de criar uma operação de distribuição de carga ultra-rápida e, assim, procurar instalá-los em locais privilegiados e próximos aos centros do grande comércio, não só para diminuir custos, como para viabilizar a rapidez exigida pela operação e competir com o avião. Nesse ritmo, a Dom Vital tem garantido entregas entre São Paulo e Recife, por exemplo, em 72 horas, contra 80 a 90 horas do avião. No cronograma dos investimentos em terminais, muita coisa iniciada em 1983 passou para 1984. O terminal de

Recife, por exemplo, inaugurado dia 15 de setembro passado, teve suas instalações ampliadas para 8 mil m² num terreno de 15 mil.

Operando em 27 filiais mais quatro representantes, com um volume de carga que, em julho de 1984, beirou as 15 mil toneladas recolhidas de 5 000 clientes cadastrados só em São Paulo, e entre 10 a 15 mil em todo o país, a empresa ainda encontra uma aresta na ociosidade da frota cuja média de 1983 foi de 28%, advinda do "retorno". Para Ubson Ribeiro um mal que ataca à todos, devido à grande concentração de cargas no centro-oeste e centro-sul". Atualmente, a Dom Vital possui 400 veículos próprios, com idade

média próxima aos 7 anos, mas trabalha também com quase 200 caminhoneiros autônomos agregados com exclusividade e outros 500 eventuais. Em 1984, ainda não adquiriu veículos novos, mas pretende chegar a 20%. "A meta, explica o diretor, é, nos próximos dois anos, baixar a idade média

AQUECER PARA 84

"O que contribuiu muito para o aumento da receita foi deixar a trabalhar com descontos bancários, hoje correspondentes, no máximo a 10% do nosso faturamento" - destaca Ubson Ribeiro. A Dom Vital iniciou seu plano de redução de descontos de duplicatas em 1982 e pretende "zerar a conta" para 6 anos".

TRC (TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA) AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO

NOME DA EMPRESA	CR\$ MILHÕES
01 - Continental de Mineração e Transportes S.A.	24.271,9
02 - Superpesa Cia de Transportes Pesados e Espec.	8.967,9
03 - Empresa de Transportes Atlas Ltda	7.703,6
04 - Di Gregorio Transportes Ltda	6.770,7
05 - Transportadora Volta Redonda S.A.	6.613,9
06 - Transportes Fink S.A.	6.351,0
07 - Transportes Della Volpe S.A. Com. e Ind.	6.281,2
08 - Transultra S.A. Armazenamento e Transp. Espec.	6.120,6
09 - Transdroga S.A.	5.737,8
10 - Transportadora Primorosa S.A.	5.472,6
11 - Dom Vital Transporte Ultra Rápido Ind. e Com. S.A.	5.373,4
12 - Expresso Araçatuba S.A.	4.750,5
13 - Mesquita S.A. Transportes e Serviços	4.581,6
14 - Transportes São Geraldo S.A.	4.488,7
15 - Transporte Sideral S.A.	4.425,2
16 - Henrique Stefani & Cia Ltda	4.156,1
17 - Transportadora Julio Simões S.A.	3.972,8
18 - Transportadora Latinoamericana Ltda	3.752,3
19 - Transportadora Colatinense S.A.	3.612,7
20 - Expresso Rio Grande São Paulo S.A.	3.604,9
21 - Rodoviário Caçula S.A.	3.379,7
22 - Expresso Mercúrio S.A.	3.340,7
23 - Expresso Sul Fluminense Ltda	3.281,5
24 - Transauto Transportes Espec. de Autom. S.A.	3.163,9
25 - Star Transportes S.A.	3.112,6

TRC (TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA) OS MAIORES EM RENTABILIDADE S/ RECEITA LÍQUIDA

NOME DA EMPRESA	%
01 - Transportadora Campos Sales Ltda.	24,78
02 - Transcasa Transportes de Campinas S.A.	17,50
03 - Transporte Sideral S.A.	13,93
04 - Transportadora Cortês Ltda	13,63
05 - Transportes Caiçara Ltda	13,14
06 - Sul Transportes S.A.	10,78
07 - Empresa de Transportes Cesari S.A.	8,42
08 - Mallmann S.A. Transporte e Comércio	8,04
09 - Transportadora Contatto Ltda	7,76
10 - Transportadora Belo Vale Ltda	7,57
11 - Transportadora Latinoamericana Ltda	7,56
12 - Trans-Aço S.A. Transportadora de Aço	7,53
13 - Sitcar Soc. Interestadual de Transp. Carvalho Ltda	7,49
14 - Companhia de Transportes Único	7,29
15 - Transportadora Itapemirim Ltda	7,16
16 - Rodemave Transportes Ltda	7,11
17 - Transporte Fink S.A.	7,08
18 - Rodex Expresso Rodoviário S.A.	6,68
19 - Gonçalves S.A. Transportes Especializados	6,60
20 - Atrevida Empresa de Transportes Ltda	6,47
21 - Transfreezer Cia Brasileira Com. Transp.	6,09
22 - Rebesquiro S.A. Transportes e Com. do Pescado	5,56
23 - Transportadora Bom Preço Ltda	5,29
24 - Expresso Mercúrio S.A.	5,16
25 - Transporte Estrela Azul S.A.	4,85

TRC (TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA) AS MAIORES EM RENTABILIDADE/PATRIMÔNIO LÍQUIDO

NOME DA EMPRESA	%
01 - Rodovlas Transportes Rodoviários Ltda.	71,20
02 - Transportadora Campos Sales Ltda	58,04
03 - Transportadora Bom Preço Ltda	45,23
04 - Transcasa Transportes de Campinas S.A.	43,40
05 - TCG - Transportadora de Cargas em Geral S.A.	23,81
06 - Rodemave Transportes Ltda	23,34
07 - SA Transporte Itaipava	22,09
08 - Rodoviário Liderbrás S.A.	19,21
09 - Transportadora Contatto Ltda	18,98
10 - Transportadora Itapemirim Ltda	18,43
11 - Transportadora Latinoamericana Ltda	18,39
12 - Transportadora Belo Vale Ltda	17,94
13 - Transportes Caiçara Ltda	17,74
14 - Sul Transportes S.A.	17,24
15 - Empresa de Transportes Cesari S.A.	16,93
16 - Sitcar Soc. Interest. de Transp. Carvalho Ltda	16,88
17 - Zanery Transportes Rodoviários Ltda	15,82
18 - Companhia de Transportes Único	15,40
19 - Transportes Venâncio Aires Ltda	15,34
20 - Atrevida Empresa de Transportes Ltda	15,32
21 - Transportadora Centro Norte Ltda	15,05
22 - Rodex Expresso Rodoviário S.A.	14,70
23 - Remac S.A. Transportes Rodoviários	13,18
24 - Transporte Sideral S.A.	13,00
25 - Transportadora Momentum S.A.	12,88

TRC (TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA) AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ

NOME DA EMPRESA	LIQUIDEZ CORRENTE
01 - Mallmann S.A. Transporte e Comércio	36,62
02 - Transporte e Comércio Sul Bahia Ltda	7,45
03 - Empresa de Transporte Atlas Ltda	6,64
04 - Transportadora Rodotigre S.A.	5,44
05 - Empresa de Transporte Asa Branca S.A.	4,92
06 - Transportadora Pazin Ltda	4,84
07 - Empresa Hass de Transportes Ltda	4,80
08 - Transportadora Meca Ltda	4,75
09 - TAR - Transp. Anisio Rebequi Ltda	4,73
10 - Irmãos Borlenghi Ltda	4,70
11 - Expresso Araçatuba S.A.	4,46
12 - Gonçalves S.A. - Transportes Especializados	4,41
13 - Rodoviário Goyaz Ltda	4,12
14 - Riobrás Transportes Ltda	3,60
15 - Sul Transportes S.A.	3,50
16 - TMT Transportes Terrestres Ltda	3,36
17 - Transportes Sapiranga S.A.	3,33
18 - Transportadora Continental Ltda	3,32
19 - Transportes Pesados Luiz Gomez Ltda	3,27
20 - Transportadora Colatinense S.A.	3,07
21 - Transcooper - Transp., Com. e Oper. Ind. S.A.	3,03
22 - Rodoviário Caçula S.A.	2,95
23 - Rodoviário Ramos Ltda	2,94
24 - Transportes Beber Ltda	2,80
25 - Galvani Transportes Ltda	2,78

Preparar-se para o futuro, ao que parece, surge como preocupação primeira das empresas que conseguiram sobreviver a fase mais intensa da recessão econômica. “Em 1983 nos preocupamos em ampliar filiais para enfrentar este ano que, em nosso ponto de vista, seria mais aquecido” — ressaltava Guillermo Lambrechts, diretor Comercial da Empresa de Transportes Atlas Ltda. Abrindo o desfile das “Maiores do Transporte” no ano de 1982, a Atlas, devido a uma reanálise do balanço da Dom Vital, passou a um segundo lugar em 1983 com resultados, assim mesmo, bem próximos a da primeira colocada.

Como a Dom Vital, a Atlas adquiriu em 1983 mais um terreno de 2.500 m² em Fortaleza, ampliou seu terminal de Manaus somando aos 14 mil m² mais 1.500 e partiu para a praça de Vitória, totalizando um investimento “difícil de calcular”. Também como a concorrente, a Atlas incrementou a reciclagem de pessoal para melhorar o nível de atendimento. Hoje, com 2.500 funcionários alocados em 32 filiais, a empresa continua, como em 1982, à procura de melhor qualidade de serviços em lugar de quantidade.

Uma estratégia simples, segundo Lambrechts, procurou ainda “abrir o leque para produtos já transportados em 1983, criando um crescimento para 1984. “Tanto é assim que, já no primeiro semestre deste ano, tivemos um incremento de 40% a mais na receita — passamos de 350 mil/toneladas para 500”, complementa ele.

“Hoje, para o cliente, a manutenção de um estoque apenas regulador é fundamental, porque ele paga 0,5% de juros/dia sobre o capital ali colocado. Assim exige-se que o transporte seja eficiente para permitir manter essa rotação” — argumenta Lambrechts.

SERVIÇO PERSONALIZADO

“Expansão dentro do próprio cliente” é uma frase que define precisamente a política de vendas praticada pela Transportadora Relâmpago Ltda. durante o ano de 1983. À base dos bons resultados de um quinto lugar conquistado nesta edição especial de TM, contudo, está calcada, em parte, na mesma idéia de serviço rápido e especializado praticado pela Atlas.

Completando exatamente 25 anos de atividade em setembro último, a Relâmpago havia reduzido seus clientes da capital paulista, de 300 para 50 durante o ano de 1982 mas, em 1983, acabou conquistando mais 11 novos entre indústrias de grande porte, como General Motors, Phebo e Grupo Brennand (14 indústrias do Norte e Nordeste. “Fizemos uma espécie de campanha para angariar esses novos clientes, mas ao contrário do que se possa imaginar, aprimoramos mais a



Lambrechts, da Atlas: 1984, mais aquecido, deverá trazer quadruplicação da receita, como demonstram os 40% a mais obtidos já no primeiro semestre. Roberto dos Santos, da Relâmpago: expansão dentro dos próprios clientes personalizados.

política de personalizar os serviços de cada um deles” — explica Carlos Gilberto Ferreira dos Santos, diretor presidente da empresa. A personalização, por outro lado, tem permitido maiores facilidades à proposta de “expansão no próprio cliente”, na medida em que aumenta a integração e a confiança nas duas pontas.

Um fator preponderante para o sucesso dos resultados alcançados, contudo, foi a instituição de uma planilha de custos mais apropriada às necessidades da empresa e a adoção de normas mais rígidas de negociações. Trabalhando calcada na tabela oficial de fretes, observou a diretoria da empresa, a concessão de descontos e vantagens de maneira aleatória significava, às vezes, resultados negativos na relação preço/prazo de pagamento. “Além disso, prestando serviços mais personalizados, os custos entre uma carga e outra variam bastante, criando distorções antes simplesmente assumidas pela empresa” — revela Roberto Mário Ferreira dos Santos, da diretoria. A saída foi imaginar uma tabela onde estão incluídas despesas financeiras e outros itens que não constam da oficial, como despesas de prevenção ao roubo de cargas (quase Cr\$ 50 milhões/mês de gastos) e seguro especial contra esse risco, de modo a obter preços mais reais no fim das contas. Como complemento da ação, a tabela é de pleno conhecimento dos clientes “para que seja possível a cada um conhecer os números do serviço que está sendo prestado e seu custo real”.

“Hoje, não é o custo do serviço o mais importante no transporte, mas o prazo de operação”, admite, no mesmo caminho de Atlas, um diretor da empresa. A importância da personalização, dessa maneira, leva quem pretende sucesso a procurar problemas até mesmo dentro do processo de operação dos clientes para, oferecendo serviços mais rápidos, aumentar seus negócios. Foi um caso desse tipo que trouxe mais carga à Relâmpago. Depois de estudar a fundo o transporte de borracha natural da Goodyear, a empresa propôs uma redução do prazo de 33 dias (em média) para apenas 16. “O prazo reduzido, apesar do frete um pouco mais elevado, trouxe, é claro, vantagens de um menor estoque e, conseqüentemente, um menor empate de capital parado” resume Roberto Mário.

Toda essa fase de agilização requisi- tou uma ampliação na frota de coleta e entrega de 180 para 220 veículos, com idade média entre 3 e 4 anos que, junto com 150 autônomos sob contrato e mais 6.000 esporádicos, atendem quase 1.500 clientes espalhados por todos os países. A mesma expansão foi verificada nas filiais, que passaram de 39 em 1983 para 42 em 1984 e que geraram cerca de 23 mil toneladas/mês de carga ano passado, com uma meta para 28 mil neste ano. “O primeiro semestre de 1984 melhorou uns 15% na oferta e isso, acredito, gera uma perspectiva de 35 mil/toneladas/mês em 1985” — imagina o diretor presidente da Relâmpago.

MOTOR FORD DIESEL. CORACÃO FORTE QUE FAZ TODA A DIFERENÇA.

1ª DIFERENÇA: QUALIDADE INCOMPARAVEL

Na Ford, qualidade é prioridade nº 1.

Por trás deste coração forte Ford tem mais de 30 anos de tecnologia diesel, representada por mais de 4 milhões de motores diesel produzidos em todo o mundo.

2ª DIFERENÇA: MAIS MOTOR

O motor Ford Diesel 4.4 veio para ser o melhor da categoria, começando pela maior potência: 89,7 cv (66 kw) a 2.800 rpm.

E mais torque: 27,5 kgm (269,6 Nm) a 1.500 rpm.

Devido ao balanceador harmônico, o funcionamento do motor é muito suave.

A durabilidade do motor Ford Diesel é incomparável, graças à baixa velocidade dos pistões e à robustez de seus componentes.

E após uma longa vida útil, o recondiçãoamento total ou parcial é mais rápido, durável e econômico.

Na manutenção geral e no consumo de óleo lubrificante, o motor Ford Diesel também dá banho de economia.

3ª DIFERENÇA: MAIS DE 50.000 MOTORES JA EM OPERAÇÃO NO BRASIL

Ao contrário do que pode parecer, o motor Ford Diesel, em suas diferentes versões, não está sendo lançado hoje.

Ele já é um sucesso brasileiro absolutamente comprovado em várias frentes, a começar dos caminhões Ford F-2000 e F-4000 líder de vendas e de trabalho na cidade e no campo.

Essa presença vai aumentar muito mais: a Ford está investindo mais de 30 milhões de dólares no Brasil para incrementar sua linha de motores diesel.

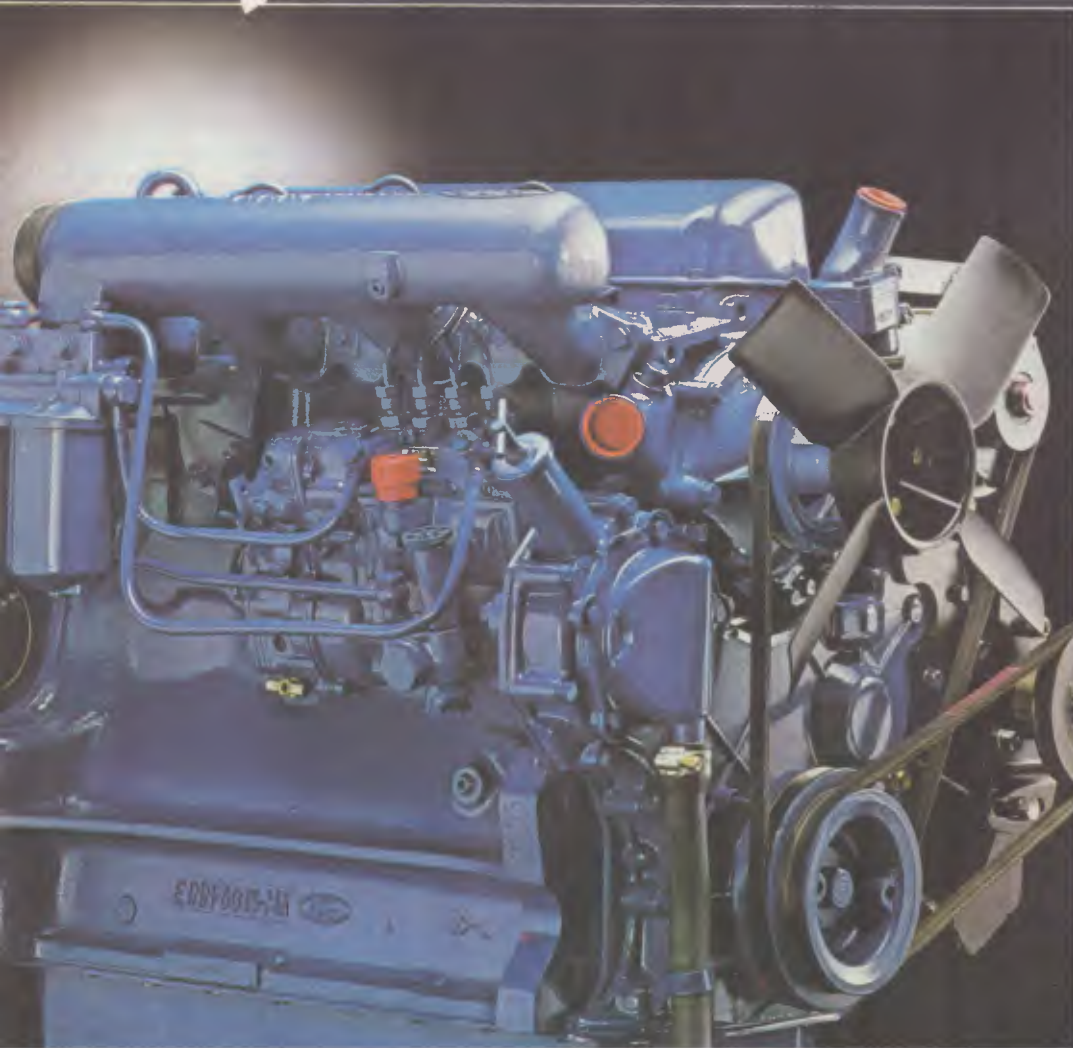
TROQUE PARA O CORACÃO FORTE E SINTA QUE DIFERENÇA

Mesmo que seu veículo ou sua máquina não seja originalmente Ford, dê-lhe nova vida, nova força com esse coração forte.

Você vai lucrar muito com a diferença.



Força de sobra, com muito torque. 5 mancais de apoio do virabrequim, aliados à sua robustez, garantem suavidade extra e maior durabilidade.



MOTORES FORD DIESEL



TRP

Defasagem nos repasses traz rombos nos lucros

Encarar com pessimismo a situação das empresas de Transporte Rodoviário de Passageiros, hoje, seria uma bondade. Os índices de liquidez cor-

rente, endividamento geral e rentabilidade sobre o patrimônio mostram curvas descendentes entre 1982 e 1983, anos que foram generalizadamente ruins para o setor. Não que o TRP deixasse margem para tais conclusões, alguns anos atrás. Por volta de 1979, a liquidez corrente e a rentabilidade sobre o patrimônio descreviam curvas ascendentes, ao mesmo tempo que baixava o nível de endividamento geral.

Este painel estatístico do TRP demonstra que, enquanto o setor evoluiu em sua liquidez e rentabilidade (a partir de 1979), o endividamento atingia, naquele ano, seu índice mais alto, demonstrando que as empresas estavam comprando e aumentando suas frotas e, portanto, tomando dinheiro no mercado. Na medida que a liquidez e a rentabilidade cresciam, os empresários — ao que indicam os depoimentos — procuraram consolidar o que haviam conseguido nestes dois itens do balanço e foram obrigados a abandonar gradativamente o mercado financeiro, pela crescente alta de juros (ver gráfico).

Hoje, portanto, não se pode fugir ao rebatido caminho do desequilíbrio econômico preconizado pelas notícias que a imprensa diária publica. Mas, é realmente impossível não ver as várias barreiras que se interpõem nas rotas das empresas de TRP.

Clamar contra o governo e juros altos é tão comum que há empresários que ao invés de fazer uniússonoro nesta linha, têm variantes interessantes: para não fechar o balanço em vermelho, no primeiro semestre de 1984, a Breda Turismo (906 ônibus) converteu seu prejuízo operacional de Cr\$ 50 milhões em um lucro de Cr\$ 658 milhões, proveniente de uma receita não operacional no *open market*, de Cr\$ 708 milhões no período.

Ora, se os juros estão altos, é preferível passar para o lado deles aquele capital que seria empregado com risco maior no aumento de frota. Mesmo as-

Os reajustes demoram a sair. Quando são liberados, vêm em percentuais abaixo dos aumentos de custos. Resultado: a inevitável descapitalização do TRP

sim, uma parte mínima que seja precisa ser reciclada. Ítalo Breda, presidente da empresa, considera que deve haver, pelo menos, 10% de renovação de frota ao ano. Em 1983, a Breda conseguiu atingir esta meta, mas apenas com veículos semi-novos. Em 1984, o empresário pretende comprar apenas 45 unidades, sendo 20 delas zero quilômetro.



Breda: jogar no open e renovar frota

Enquanto a Breda supera empecilhos conjunturais em mais de uma frente, para não sucumbir na principal, outras empresas de porte também procuram seus próprios caminhos no emaranhado sistema de TRP.

Repasses tarifários defasados deixam, por sua vez, em maus lençóis todas as empresas. “O que estamos sentindo — diz significativamente Thadeu Marcondes Penido, diretor presidente da Pássaro Marron — é o fim do setor, que está sendo destruído gradativamente e, ainda, com perspectivas negras.”

Diante desta assertiva, o empresário não hesita em dizer que não toma empréstimos nos bancos, política seguida também pelas demais empresas a que pertence a Pássaro Marron — grupo liderado pela construtora Serveng Cívilsan.

Assim, segundo interpretação de Thadeu Penido, só não ocorrerá uma descapitalização mais predatória se houver repasse de custos em prazos compatíveis — como acontece no transporte aéreo, onde a cada aumento de combustível o repasse é feito imediatamente para o bilhete. “Sem este expediente para o TRP — diz ele —, nós continuaremos perdendo 10% da receita, percentual, que nunca será reposto.”

Demoras de até 45 dias nos repasses de tarifa do TRP criam um rombo no orçamento, “cujo montante perdido é irrecuperável. Nós simplesmente — diz o empresário — temos que bancar 45 dias de aumento do diésel em nosso capital de giro, antes de repassarmos o aumento do combustível para o bilhete.”

CADA DIA, PIOR

Quando se fala em pessimismo não se quer agregar ao TRP uma carga nos seus balanços, ao invés de nos assentos de seus veículos. Mas, sobre estes últimos há justamente falta de carga — ou seja passageiros — e a situação está piorando dia-a-dia, dizem os empresários.

Com isto, a capacidade de renovação de frota está sendo dilapidada. A Breda, por exemplo, vai renovar apenas em 2% a sua frota com veículos novos este ano.

A própria Pássaro Marron, que teve um bom desempenho neste setor pois renovou 8% da frota, atingindo hoje 502 ônibus e 1600 funcionários — acredita que uma empresa saudável de TRP teria que renovar 20% de sua frota ao ano para ter veículos com idade média de dois anos e meio.

Os empresários estão com a pulga atrás da orelha e não sabem que perspectivas traçar. Eles não hesitam em mostrar as estatísticas da Fabus, apontando uma renovação atual média de 5% ao ano no setor.

Então, atualmente, o passageiro no Brasil tem uma frota que estatisticamente tem dez anos de vida útil — ou seja, muita coisa já foi sucateada ou opera precariamente. Mas, o que restou é penalizado pela grande disparidade política para os reajustes para o setor.

Semelhante a um efeito de osmose, o setor interurbano “também já atingiu desequilíbrio econômico e, prova disso, é que a Emplasa tem tido dificuldades para conseguir empresas que se candidatem a operar algumas linhas na Grande São Paulo” — diz Penido.

O setor rodoviário intermunicipal vem padecendo do mesmo mal — “uma espécie de estagnação” — cortando investimentos ou mesmo impossibilitado de fazê-los, o que redundou no encolhimento da frota, provoca baixa segurança do serviço e reduz a capaci-

dade de oferta. "Todos cortam horários, tiram carros, a troco de economizar óleo, pneu, etc."

JÁ ERA ESPERADO

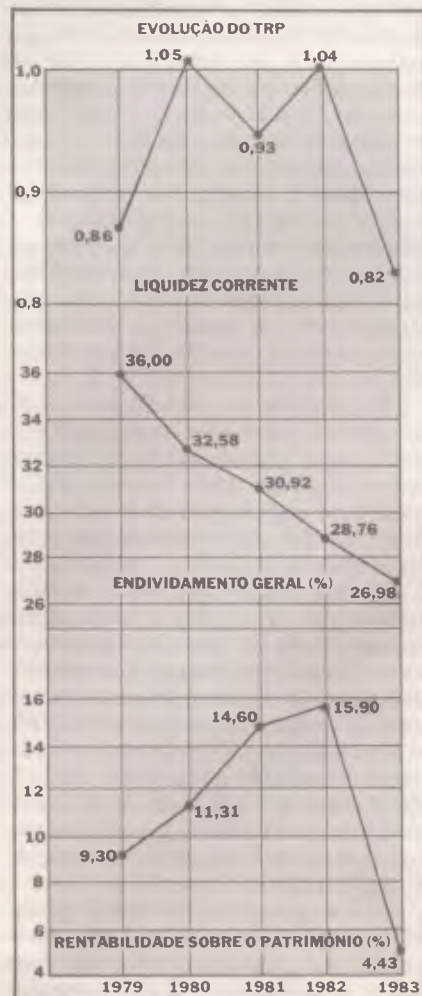
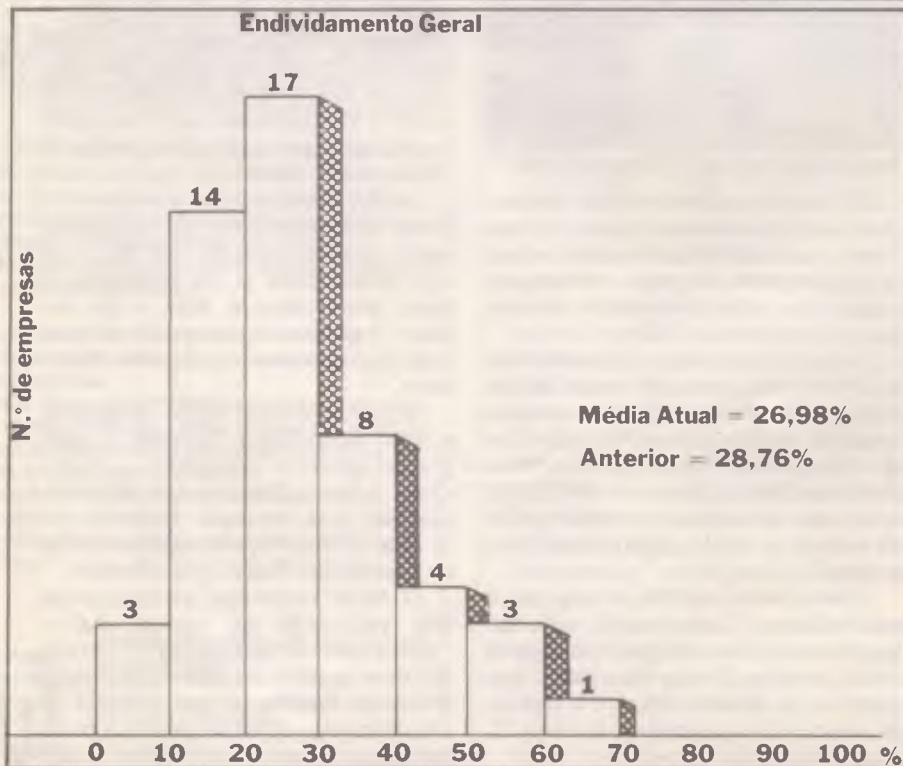
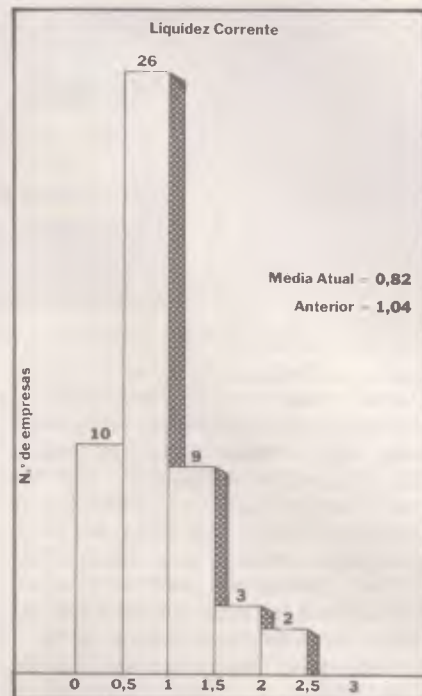
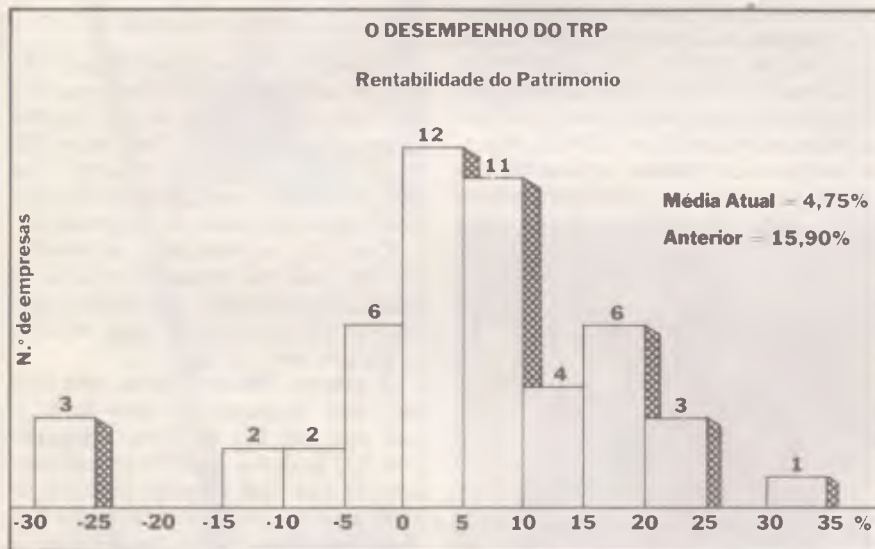
O quadro mostra pinceladas de um escuro no horizonte e sol a pino nos balanços. A Viação Cometa fez suas contas e declarou, através de seu diretor, Arthur B. Mascioli, que, na parte operacional, perdeu dinheiro, mas isto já tinha sido previsto pelo dirigente em 1983.

O aumento destinado à tarifa em 1/8/84 foi absorvido, segundo Mascioli, por outros aumentos de combustível (26%) em 27/8/84 e pneus (9,1%) em 1/8/84. Ambos estes aumentos representaram um custo adicional de



O TRP tem poucos terminais adequados

11% nas despesas com aqueles dois itens, tornando apenas simbólico o reajuste de tarifas de 1/8/84. É bem verdade que, em 15/9/84, o TRP do Estado de São Paulo foi agraciado com um aumento de 9% em suas tarifas



que, provavelmente devem ter aliviado esta pressão sobre os custos das empresas.

“Como se pode ver – diz Mascioli –, tivemos um aumento de 11% em novos custos, pois não foram repas-

sados no momento certo. Agora, entre um repasse tarifário e outro, há 90 dias de prazo, de forma que nós não temos recursos para bancar estes aumentos. Com estes custos e uma inflação de 220%, este prazo de 90

dias engole toda a rentabilidade, chegando a se trabalhar no vermelho. Foi o que aconteceu em 1983 e repetiu-se em 84.”

O que fazer? A possibilidade de diversificar os negócios está cada vez

TRP (TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS) AS MAIORES EM RENTABILIDADE/PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NOME DA EMPRESA	%
01 – Transportadora Sempre Viva Ltda	36,08
02 – Empresa de Ônibus Pássaro Marron S.A.	30,14
03 – Expresso São Luiz Ltda	25,51
04 – Cia São Geraldo de Viação	24,48
05 – Viação Casquel S. A.	23,99
06 – Irmãos Paula Joca S.A. Transportes e Turismo	22,68
07 – Viação Garcia Ltda	22,36
08 – Turismo Três Amigos Ltda	22,16
09 – Empresa Contijo de Transportes Ltda	19,71
10 – Viação Pavunense S.A.	19,56

TRP (TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS) AS MAIORES EM RENTABILIDADE S/ RECEITA LÍQUIDA	
NOME DA EMPRESA	%
01 – Viação Nordeste Ltda.	27,95
02 – Empresa Reunidas Paulista de Transportes Ltda	27,63
03 – Viação Garcia Ltda	25,29
04 – Irmãos Paula Joca S.A. Transportes e Turismo	19,77
05 – Empresa de Ônibus Pássaro Marron S.A.	19,33
06 – Cia São Geraldo de Viação	17,85
07 – Viação Pássaro Verde Ltda	16,14
08 – Turismo Três Amigos Ltda	15,89
09 – Expresso Azul de Transporte S.A.	14,11
10 – Empresa Contijo de Transporte Ltda	14,04

TRP (TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS) AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NOME DA EMPRESA	CR \$ MILHÕES
01 – Viação Itapemirim S.A.	39.874,3
02 – Viação Cometa S.A.	21.284,5
03 – Viação Garcia Ltda	14.213,4
04 – Viação Aguia Branca S.A.	13.863,6
05 – Auto Viação 1001 S.A.	12.909,3
06 – Cia São Geraldo de Viação	10.868,9
07 – Empresa de Transportes Andorinha S.A.	9.254,1
08 – Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha S.A.	9.203,8
09 – Transbrasiliana Transportes e Turismo Ltda	8.480,8
10 – Empresa Contijo de Transportes Ltda	8.454,9

TRP (TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS) AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ	
NOME DA EMPRESA	LIQUIDEZ CORRENTE
01 – Breda Transportes e Turismo Rio S.A.	2,57
02 – Expresso Azul de Transporte S.A.	2,44
03 – Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha S.A.	2,28
04 – Impala Auto Ônibus S.A.	2,22
05 – Empresa de Auto Ônibus Santa Rita Ltda	2,18
06 – Viação Cometa S.A.	2,10
07 – Viação Piracicabano S.A.	1,75
08 – Viação Umarama Ltda	1,62
09 – Breda Transportes e Turismo S.A.	1,61
10 – Viação Garcia Ltda	1,58

Peça de câmbio falsa não dá marcha. E você samba.

Peça Clark.

Você pode gostar de música solta, bem descontraída. Mas na hora do câmbio é melhor ser bem quadradinho. Porque o câmbio tem que deixar a marcha entrar no momento certo, o engate deve ser perfeito, sem nenhum jogo, nenhuma folga.

Solte seu jogo de cintura no samba, mas peça Clark, as originais do câmbio. E boa marcha.

CLARK Divisão de Transmissões

Peças Clark, as originais do câmbio.





Mascioli: "já prevíamos perda em 83 e, em condições adversas, corta-se a frota"

mais difícil. Não fosse desta maneira e a Cometa concluiria sua proposta na licitação que a Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto realizou recentemente para um novo contrato de permissão do TUP naquela cidade. Segundo Mascioli, "a empresa está aban-

donando um serviço que operou durante 31 anos. Houve uma concorrência e nós nos pré-qualificamos. Mas, não oferecemos a proposta final, pois seria continuar a operar um setor que necessita de investimento e apresenta déficit."

A solução foi desativar 146 carros que faziam as linhas urbanas ali, porque a empresa como um todo encontra dificuldades na sua atividade principal — o TRP.

Isto é bem claro na Cometa. A primeira coisa que se faz em uma empresa de TRP, quando a conjuntura é adversa, é cortar a renovação de frota. "O que — diz Mascioli — deteriora a frota a médio prazo. Com o aumento dos custos de manutenção, a longo prazo não há condições de cortar despesas e levantar a empresa."

Por enquanto, a Cometa cortou na sua renovação de frota. Por ser uma empresa que opera com o máximo de racionalização — "não desperdiçamos nada" —, não se tem onde economizar mais. "Resultado: mesmo assim, fechamos o balanço sem nenhuma rentabilidade."

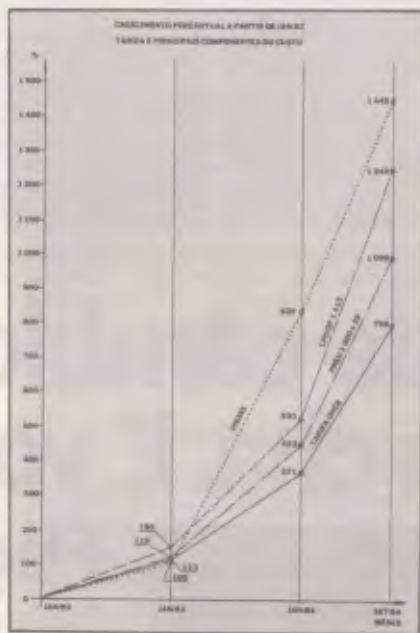
Pássaro Marron analisa suas perdas no setor

Estamos no ramo de transporte rodoviário de passageiros há mais de quarenta anos. Uma das dez maiores empresas do setor, interligamos, diariamente, a zona do Vale do Paraíba e Sul de Minas à São Paulo. A experiência e o conhecimento que acumulamos sobre o ramo nos permitem formular algumas considerações acerca do futuro dessa atividade, se persistir a inadequação entre a remuneração dos serviços e seus custos operacionais.

Em nenhuma outra época se reduziu tanto o nível de capitalização do setor, como nos três últimos anos. A causa é o reajuste das tarifas fixado em bases inferiores aos aumentos dos custos de operação. Como se trata de um serviço público, as tarifas são ditadas pelo Estado. Certamente sob o louvável propósito de não sobrecarregar o custo de locomoção, justificável sob o seu aspecto social, o Governo vem, com essa política, subtraindo às empresas os meios necessários para continuar suas operações.

De janeiro de 1982 a setembro de 1984, a tarifa nacional, fixada pelo D.N.E.R., teve um aumento de 79,8%. Enquanto isso, os principais componentes do custo operacional sofreram aumentos substancialmente maiores. O combustível, de 1.450%; pneus, de 1.100%; mão-de-obra, de 1.041%. Na média, esses itens do custo absorvem atualmente cerca de 80% da receita bruta, sem contar as demais despesas obrigatórias com manutenção e reparos de veículos, administração, impostos e investimentos na reposição da frota.

Em 1982, a despesa com combustível representava 25% da receita. Atualmente já atinge 33%. Em janeiro de 1982, eram suficientes seis passagei-



ros por viagem para ressarcir o custo do combustível. Hoje são necessários dez.

Há ainda a considerar que a atividade exige investimentos elevados em equipamentos de rápido desgaste, principalmente ônibus. Se a reposição não for feita, no máximo, em cinco anos, compromete-se a qualidade e segurança dos serviços e os veículos, com idade avançada, passam a acarretar custos insuportáveis de manutenção. Neste caso, também a evolução de preços se mostra desfavorável para as empresas. Tomando-se como exemplo o chassi LPO/OF-1113, verifica-se que seu preço aumentou em 1.250% no período de janeiro de 1982 a setembro de 1984, ao passo que a tarifa foi reajustada em apenas 79,8%. Em consequência, hoje é necessário

um percurso tarifado de 63.794 km, para comprar um chassi, (sem contar a carroceria) quando em janeiro de 1982 esse percurso era de apenas 42.458 km. Conclui-se que, na prática, houve uma redução de cerca de 50% na capacidade de investimento.

A própria indústria de veículos apresenta dados que confirmam a redução da capacidade de investimento do setor. Se em 1982 produziu 11.804 unidades, a estimativa para o corrente ano aponta para cerca de 6.000. Se levarmos em conta que mais de 80% do transporte de passageiros no País se faz através de uma frota de aproximadamente 130.000 ônibus, em breve esses veículos apresentariam uma idade de 22 anos. Porém, muito antes já teria ocorrido total ruptura do sistema de transporte, pelo menos a nível da iniciativa privada.

As dificuldades que a economia nacional vem enfrentando, principalmente, nos últimos anos, atinge indiscriminadamente todas as atividades. Entretanto, nosso ramo vem suportando uma parcela de sacrifício além do limite, uma vez que é constituído de um grande número de empresas, a maior parte delas de pequeno porte.

Para que as dificuldades que hoje vêm asfixiando o setor não o inviabilizem por completo, há que se adotar critérios mais realistas na correção das tarifas, capazes de permitir às empresas, auferirem margens de rentabilidade pelo menos razoáveis. Caso contrário, será quase impossível manter o serviço de transporte dentro dos padrões adequados de qualidade e segurança:

(Por Thadeu Marcondes Penido, Diretor Presidente da Pássaro Marron)

Na "banguela", a caminho de um grande desastre

O desempenho do Transporte Urbano de Passageiros-TUP pode ser comparado ao de um ônibus desgovernado, na banguela, ladeira abaixo. A cada instante que passa, o desastre fica mais iminente.

De fato, nos últimos cinco anos, a rentabilidade do setor sobre o patrimônio líquido mostra persistente e continuada queda. Pior que isso, passou de uma situação lucrativa em 1979 (rentabilidade de 27,93%) para um alarmante vermelho em 1983 (prejuízo de 25,56%).

Em 1983, das cinquenta maiores do setor, vinte deram prejuízo. No caso das empresas públicas, os "rombos" chegam a superar 1 200% sobre o patrimônio líquido. Mesmo aquelas que fugiram do vermelho, não podem se vangloriar de seus resultados. Na metade das empresas, a lucratividade não foi além de 25% sobre o patrimônio líquido — apenas cinco delas ultrapassaram esse índice.

Como resultado da rentabilidade negativa, a liquidez, que vinha evoluindo para patamares aceitáveis (veja gráficos), voltou a cair, atingindo insuficientes 0,78 em 1983. Das cinquenta analisadas, 23 ficaram com liquidez inferior a 0,5 — estão, portanto, às voltas com graves problemas de caixa. Outras 14 têm índice entre 0,5 e 1,0 e apenas 13 mostram liquidez satisfatória.

Da mesma forma, o endividamento geral, que vinha caindo até 1981, voltou a subir, atingindo 42,84% em 1983. Há dez empresas com endividamento superior a 60% do seu ativo total, das quais seis praticamente insolventes. A maior parte, no entanto, conseguiu si-

Na sua maioria, os balanços das transportadoras urbanas de passageiros lembram um ônibus desgovernado, ladeira abaixo, a caminho do desastre.

tuar-se numa faixa menos desconfortável, de 10 a 40%.

As explicações para tão desastroso desempenho incluem desde as tarifas políticas, passando por absurdos aumentos de custos (principalmente do óleo diesel), até a impossibilidade de renovar suas frotas caducas. No caso das empresas públicas, soma-se a isso tudo a necessidade de custear serviços administrativos e de fiscalização não previstos nas planilhas e tarifas.



A CMTC separou a Operação da Manutenção e o estado dos veículos melhorou.

CMTC: VERMELHO PROFUNDO

Mais uma vez, a primeira colocada no ranking nacional das maiores do TRP, a CMTC — Companhia Municipal de Transportes Coletivos, de São Paulo é também o melhor exemplo das dificuldades do setor. Seu balanço revela um vermelho profundo (prejuízo de 23,71 sobre o patrimônio líquido), alto endividamento (61,89%) e baixíssima liquidez (0,24). No entanto, o presidente da empresa, Márcio Junqueira de Souza, tem planos para reverter as cores de seu balanço atual.

Na verdade, o que ele pretende pode ser considerado como um artifício contábil. Trata-se, simplesmente, de transformar as subvenções injetadas pela Prefeitura em pagamento por certos serviços extras prestados pela empresa.

Tais serviços, como a fiscalização das empresas particulares, a manutenção de linhas deficitárias de função social, o gerenciamento dos 17 mil pontos e dos abrigos, além do sistema de passes, tem seus custos contabilizados como prejuízo operacional. Assim, seria obtida uma definição mais perfeita do custo operacional e do custo dos serviços administrativos, permitindo a redução das conseqüências determinadas por equivocadas políticas anteriores.

Junqueira cita esse último item para mostrar que já está preocupado com as despesas financeiras do atual exercício,

Em comparação com o balanço de 1982, o de 1983 apresenta algumas melhoras, que podem ser creditadas a uma racionalização operacional empreendida pela empresa, que, a partir de uma reprogramação de linhas, obteve aumento no número de passageiros

e, consequentemente, da receita.

A nível interno, a separação dos setores de Operação e Manutenção em duas diretorias surtiu efeitos positivos. O estado geral dos veículos melhorou, inclusive na limpeza interna. Na operação, foi aplicado um maior controle efetivo, e todas as linhas tiveram seus horários programados.

É verdade que a empresa está operando sem reserva técnica. Mas sua finalidade está sendo alcançada. Dados

levantados em pesquisas junto às comunidades da periferia revelam que a CMTC está atendendo suas necessidades específicas de horários. Aumentou-se a operacionalidade da frota de 2200 ônibus apenas recuperando parte dos veículos encostados, cerca de 160 em um ano.

Reconhecendo, entretanto, que sete anos é uma idade média excessiva para sua frota, Junqueira conseguiu elevar para trinta o número de unidades recuperadas por mês nas próprias garagens, acrescidas de mais dez, por conta



Junqueira quer sair do vermelho.

de terceiros. Mas a renovação efetiva, entretanto, será empreendida a partir de uma concorrência, ainda este ano, para a compra de cem ônibus Padron II, a serem entregues em novembro e dezembro, ao custo de quase Cr\$ 13 bilhões.

Essa nova aquisição vai permitir a desativação de 150 carros em estado

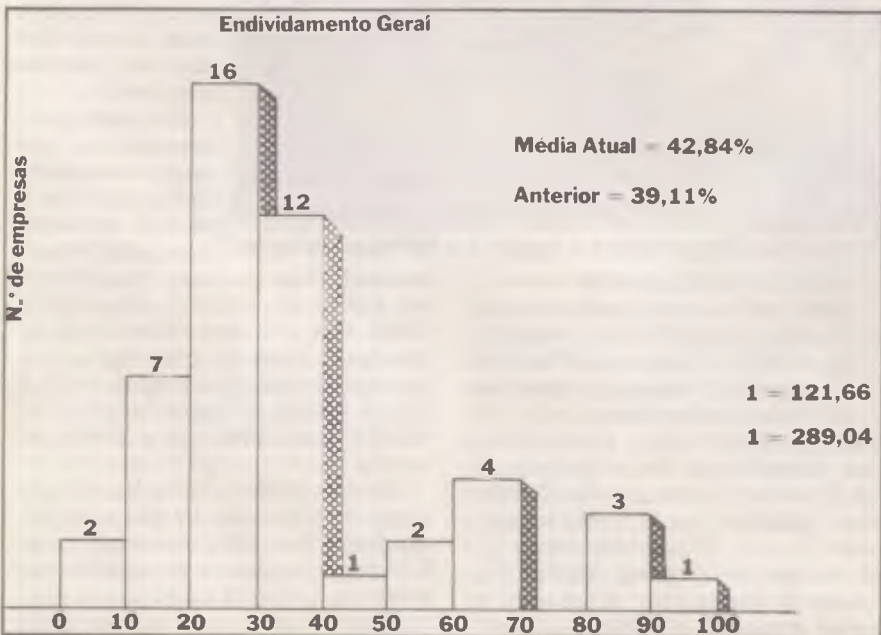
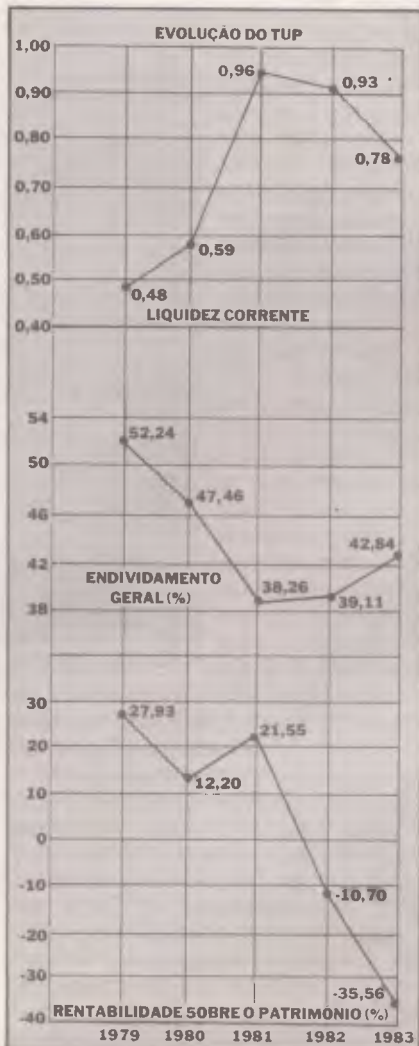
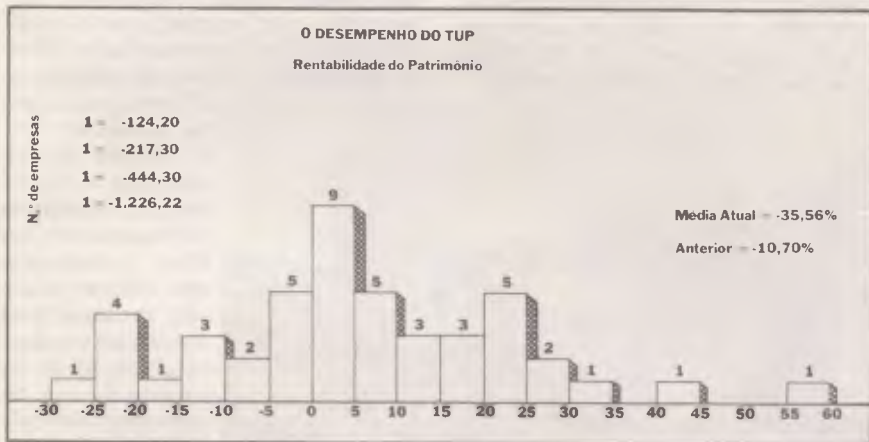
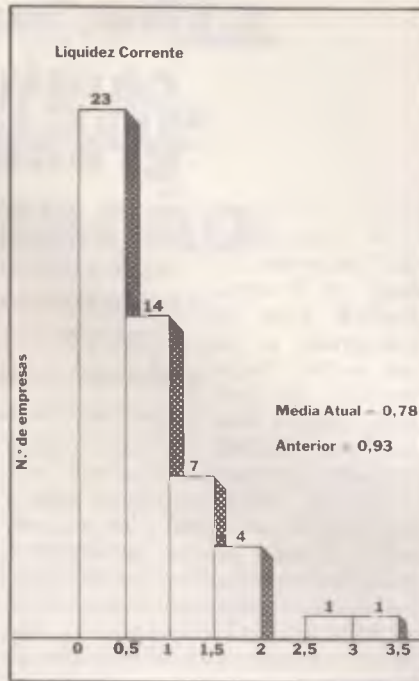
simplesmente deplorável e já há um pedido junto ao BNDES de verba para comprar mais duzentas novas unidades e recuperar outras 280. Ao mesmo tempo, está sendo implantado um processo de descentralização das garagens, para eliminar o percurso inútil do veículo até os pontos iniciais das linhas de periferia.

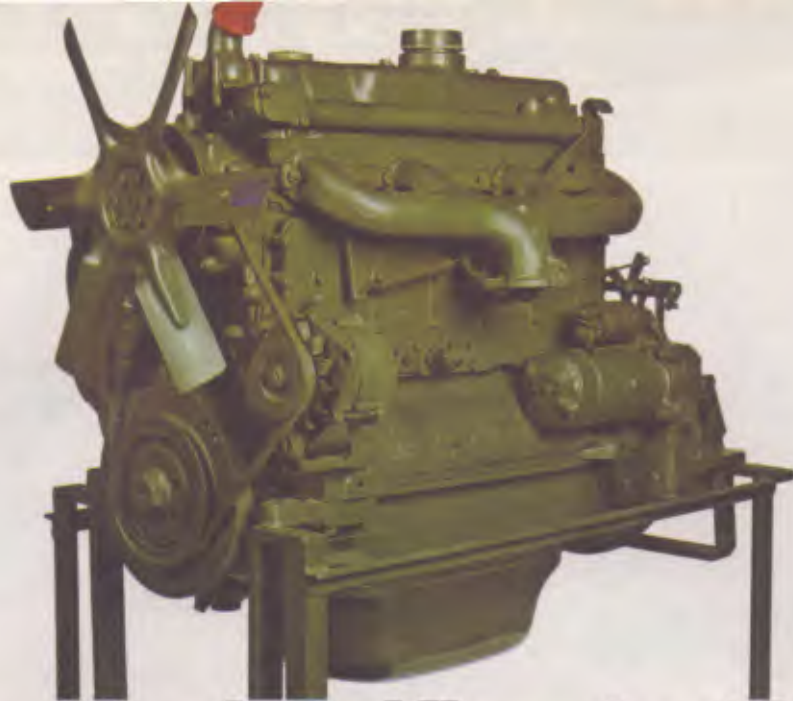
Está nesse caso a garagem de São Miguel Paulista, de instalações mais simples e apenas para as funções de dormitório, lavagem e abastecimento. O investimento se pagaria em vinte e sete meses, conforme estudo já concluído.

O balanço de 1984, entretanto, apesar de todas as melhorias introduzidas a nível de política administrativa, deverá apresentar um aumento no endividamento geral, devido aos investimentos feitos, que não tem retorno tão imediato. Mas, em 1985, garante o presidente da empresa, o déficit vai ser reduzido.

Em termos de trólebus, a CMTC vai abrir concorrência para a compra de 78 unidades de dois eixos, ainda em outubro deste ano, com verba do

BNDES. E o Finep já aprovou a compra de dois trólebus articulados (um de cada consórcio), que serão aprimorados em operação. A idéia é comprar





Quando o óleo lubrificante é Ipiranga,



o motor sente a diferença.

Os óleos lubrificantes e as graxas Ipiranga são produzidos com a mais avançada tecnologia e a dedicação de uma empresa 100% brasileira.

Por isso eles têm uma alta diferença

de qualidade. Que faz crescer o rendimento, aumentar a produtividade e melhorar o desempenho.

Do motor.

E da sua empresa.





Chega de levar ferro. No seu caminhão leve tanques Tigrefibra.

Em tanques de transporte o fundamental é muita fibra.

Fibra para enfrentarem qualquer tipo de estrada, transportando cargas líquidas, semi-líquidas e granulares.

Fibra para resistirem à ação do tempo e à corrosão, garantindo extrema durabilidade e segurança.

Fibra para serem mais leves que os tanques de aço ou outros materiais, propiciando 10 a 15% mais capacidade de carga, economizando combustível e reduzindo o custo operacional.

Produzidos em poliéster reforçado com fibra de vidro, os Tanques Tigrefibra são apresentados em duas versões, para acoplamento a chassis e semi-reboques,

com capacidades de 6 mil a 32 mil litros, garantidos por uma avançada tecnologia, que assegura excepcionais qualidade e desempenho.

Você conhece algum tanque mais rentável? A decisão está tomada: transporte inteligente vai de Tanques Tigrefibra.

Afinal, quem decide com fibra só pode levar lucro.



TIGREFIBRA

QUALIDADE REFORÇADA





A CMTC está recuperando, em suas próprias garagens, trinta ônibus por mês. O gerencialmento de 17 mil pontos de parada aumenta o grande prejuízo operacional da empresa.

mais quinze articulados até fins de 1985.

Marcio Junqueira faz questão de frisar, também, que boa parte de seu déficit orçamentário se deve ao rigoroso pagamento de todos os impostos e encargos sociais, coisa "que muita empresa de porte não faz". Seu quadro de pessoal foi gradativamente reduzido até 1000 funcionários, graças a um aproveitamento do *turn-over*, sem necessidade de fazer dispensas em massa.

Hoje, seu índice de operadores por carro caiu de 5,2 para 4,60.

É uma grande esperança que tem em reduzir drasticamente as despesas operacionais da CMTC está na pesquisa de combustíveis alternativos, principalmente no gás. "Por enquanto, falta a fonte, e estamos consolidando a experiência para prever a implantação", diz ele, que considera o gásóleo de coque apenas "um quebra-galho".

CSTS: QUASE INSOLVENTE

Com um endividamento de 81,39% (atualmente, sua dívida chega a Cr\$ 40 bilhões), um astronômico prejuízo de 217,30% sobre o patrimônio líquido e um medíocre liquidez de 0,32, a CSTC - Companhia Santista de Transportes Coletivos vive um estado praticamente pré-falimentar. Operando uma frota literalmente caduca e trabalhando sob uma constante saraivada de críticas da população, a empresa busca, desesperadamente, um sopro de oxigênio para ganhar mais algum tempo de vida.

Sem a menor condição de sair do buraco por conta própria, a empresa espera que uma já manifestada boa vontade do novo prefeito eleito de Santos represente uma injeção de recursos, enquanto vai conseguindo pequenas 'transfusões' via Finep.

Mesmo em tal situação que, aliás, nem de longe, representa uma anomalia no abalado TUP tupiniquim, a CSTC ainda obtém algum avanço na classificação TM de "Os Melhores do Transporte", subindo da 16ª para a 13ª posição. É o caso de se perguntar se o atual contexto não está apontando para menos ruins ao invés das melhores.

O recém-empossado diretor-presidente da CSTC (desde 20 de julho último), Dr. Miguel Elias Hidd, está fazendo uso de toda a sua habilidade e experiência em transportes para contornar o mau momento, conversando (com) os credores e buscando fontes externas de recurso. Mesmo ouvindo do prefeito que a municipalidade tem seus cofres vazios, mantém as esperanças.

TUP (TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS) AS MAIORES EM RENTABILIDADE S/ RECEITA LÍQUIDA	
NOME DA EMPRESA	%
01 - Transportes Coletivos Grande Londrina Ltda	32,01
02 - Auto Viação Alpha Ltda	31,79
03 - Expresso Pégaso Ltda	26,57
04 - Viação Santa Sofia Ltda	18,57
05 - Viação Pendotiba S. A.	16,49
06 - Auto Viação Jabour Ltda	14,55
07 - Luxor Transportes Ltda	13,85
08 - Viação Auto Ônibus Santa Cecília Ltda	12,75
09 - NATUR Nápoles Transportes e Turismo Ltda	12,36
10 - Auto Viação Tijuca S. A.	11,26

TUP (TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS) AS MAIORES EM RENTABILIDADE/PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NOME DA EMPRESA	%
01 - Viação Renascença de Transportes Coletivos Ltda	55,52
02 - Viação Auto Ônibus Santa Cecília Ltda	43,36
03 - Viação Pendotiba S. A.	30,45
04 - Viação Santa Sofia Ltda	28,25
05 - Expresso Pégaso Ltda	25,55
06 - Auto Viação Alpha S. A.	23,91
07 - Transportes Coletivos Grande Londrina Ltda	22,78
08 - Natur Nápoles Transportes e Turismo Ltda	21,38
09 - Tusa Transportes Urbanos Ltda	20,87
10 - Expresso Caxiense S. A.	20,17

TUP (TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS) AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO	
NOME DA EMPRESA	CR\$ MILHÕES
01 - CMTC Companhia Municipal de Transp. Coletivos	23.094,1
02 - Transportes Coletivos Grande Londrina Ltda	5.397,5
03 - Cia Carris Porto Alegrense	4.455,4
04 - Soc. de Transp. Coletivos de Brasília Ltda - TCB	4.439,9
05 - Viação Rubanil Ltda	3.858,0
06 - Viação Verdun S. A.	3.565,4
07 - Auto Viação Alpha S. A.	3.173,3
08 - Real Auto Ônibus S. A.	2.990,4
09 - Auto Viação Jabour Ltda	2.853,6
10 - Expresso Pégaso Ltda	2.851,2

TUP (TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS) AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ	
NOME DA EMPRESA	LIQUIDEZ CORRENTE
01 - Empresa de Transportes Flores Ltda	3,17
02 - Auto Viação Jabour Ltda	2,56
03 - Transportes Campo Grande Ltda	1,78
04 - Viação Auto Ônibus Santa Cecília Ltda	1,71
05 - Cia Campineira de Transportes Coletivos	1,65
06 - Viação Rubanil Ltda	1,62
07 - Viação Bandeirante Ltda	1,47
08 - Expresso Caxiense S. A.	1,47
09 - Auto Viação Tijuca S. A.	1,22
10 - Transporte Coletivo Brasília S. A.	1,19



CSTC estimula trólebus e seletivos.

Recentemente, por sinal, conseguiu uma verba de Cr\$ 900 milhões junto ao Finep para extensão da rede aérea de trólebus e reforma de sub-estações, etapa que deverá estar concluída até o final do ano. Por causa da crise energética, pretende estimular a utilização do transporte elétrico (não o bonde, apenas, um projeto saudosista), mantendo a frota diesel como reforço.

Aliás, o estado da frota atual da empresa é bastante delicado, como é fácil perceber com uma simples inspeção visual ou pela frequência de quebras na rua. Quando Hidd assumiu, a CSTC possuía apenas 43 ônibus diesel rodando, em uma frota de 124. Desses, dez unidades são B-52 Volvo adquiridas em 1982 e os restantes são todos velhos MBB comprados entre 1973 e 77. Além deles, dos 37 trólebus, apenas 19 rodavam. Em tal situação, a reserva técnica estava reduzida a zero.

A intenção de Hidd, em sua tentativa de recuperar a empresa, é igualar a proporção dos trólebus e ônibus diesel, estabilizando a frota em setenta unidades de cada tipo. Mas, o prazo para a concretização desse objetivo não pode nem ser calculado, pois tudo depende de dinheiro ainda inexistente. Como, aliás, toda a atividade da Companhia, da manutenção à reforma dos veículos, que vem sendo executada exatamente na medida em que se consegue material, aos picadinhos.

Um dos principais ônus que recaem sobre a imagem da empresa é o elevado custo da tarifa, nominalmente a mais alta do país. Ainda mais, levando-se em conta a qualidade dos serviços prestados. Mas Hidd defende o preço alto (Cr\$ 290, que pode ultrapassar a casa dos Cr\$ 400, segundo estudos em an-

damento), alegando não receber nenhum tipo de subsídio, como a CMTC paulistana, "que tem 100% sobre o preço da passagem".

Pode-se considerar chocante, sem nenhum exagero, o estado do almoxarifado da empresa na posse do novo diretor, pois não possuía uma única peça de reposição, e muito poucas ferramentas, guardadas a ferro e fogo pelo pessoal de oficina. É significativo, também, saber que a CSTC possui uma das mais bem aparelhadas recauchutagens do Estado e dava serviços para fora por absoluta falta de material, inclusive manchões. Ainda por cima, como reforça Hidd, "os veículos são ruins demais, encarecendo a manutenção em 50% e requerendo uma reforma geral", para a qual não há previsão de tempo.

As medidas determinadas por Hidd para andar contra o prejuízo (sem dinheiro, não dá para correr...) são, inicialmente, não cobrir as vagas abertas por aposentados e procurar recuperar o maior número possível de veículos para diminuir o índice de funcionários parados por falta de equipamento. Administradora do transporte santista, a empresa desmente que pretenda repassar a particulares (leia-se Viação Santista e Viação Santos-São Vicente, ligadas ao grupo Caio) mais algumas de suas linhas.

TRANSPORTES

Gloria S.A.

Há mais de 35 anos unindo o Brasil de Norte a Sul

Transporte Rodoviário de Cargas com serviço de coleta e entrega, em frota própria, com 32 filiais distribuídas nas seguintes localidades:

Anápolis, GO
Aracaju, SE
Araguari, MG
Belém, PA
Belo Horizonte, MG
Brasília, DF
Campinas, SP
Campo Grande, MS
Cuiabá, MT
Curitiba, PR
Fortaleza, CE

Goiânia, GO
Itabuna, BA
Jequié, BA
João Pessoa, PB
Juazeiro, BA
Maceió, AL
Manaus, AM
Marabá, PA
Natal, RN
Porto Alegre, RS
Porto Velho, RO

Recife, PE
Rio Branco, AC
Rio de Janeiro, RJ
Salgueiro, PE
Salvador, BA
Santarem, PA
São Luiz, MA
Teresina, PI
Tucuruí, PA
Uberlândia, MG

Transportes Glória S/A

Rua João Boemer 242 - Brás - CEP 03018
Fone: 292-9811 - Telex (011) 33179
São Paulo, SP

Nova Ebert Super

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



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



CAMINHÕES E AUTOMÓVEIS

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

Visite nosso stand no XIII Salão Nacional do Automóvel - Parque Anhembi - SP., de 09 a 18 de novembro de 1984.

À procura de saídas para as turbulências

Os balanços do transporte aéreo em 1983 mostram um quadro desalentador. Das treze empresas analisadas, apenas três apresentaram liquidez superior a 1,00.

Na média, o endividamento atinge 73,11%, rentabilidade sobre a receita é negativa (-5,02%), assim como a rentabilidade sobre o patrimônio líquido (-24,37%). Sete (mais da metade) das empresas operaram no vermelho.

Entre as companhias de primeiro nível, a situação mais crítica era a da Vasp. Com liquidez de apenas 0,37, apresentava endividamento de 92,82%, prejuízo sobre receita de 25,30% e prejuízo sobre patrimônio líquido de 151,20%.

Porém, é com grande alívio que o presidente da empresa Antonio Angarita Silva, anuncia ter praticamente eliminado, no primeiro semestre deste ano, "grande parte dos efeitos negativos provocados em seu balanço pela lufada que abalou São Paulo até a posse do atual governo estadual".

Do chamado "setembro negro" de 1982, referência cronológica à crise que envolveu o transporte aéreo brasileiro, até setembro de 1984, a Vasp viu seu balanço avermelhar perigosamente, principalmente, pela compra dos novos Airbus A-300 B2, antes de poder seguir os ventos mais favoráveis agora sugeridos pelos cataventos da ciência econômica.

Como diz Angarita, "no momento em que o mercado declinava, a Vasp introduzia uma nova frota", fato que refletia uma lógica de expansão empresarial em um mercado em retração. Foram decisões desse tipo, explica, que "afundaram o balanço de 1983", e a conseqüente preparação da infraestrutura que acompanha a chegada de novas aeronaves "foi feita em momento inadequado até para comprar Teco-Teco".

Como desgraça pouca é bobagem, Angarita confirma que já havia o comprometimento da Vasp, em contrato que foi forçado a cancelar, para a compra de mais nove aeronaves. Tão supérflua seria essa aquisição que, após as-

As turbulências de 1983 afetaram duramente o desempenho do setor. A Vasp, empresa mais atingida pela crise, busca saídas para suas dificuldades

sumir a empresa, já arrendou três 727-300 de sua frota.

A Vasp clareou o vermelho de seu passivo até um tom róseo-esperança em apenas seis meses após o apocalíptico balanço de dezembro de 1983. É, como referenda o Diretor Financeiro da empresa, Paulo Goldschmidt, "tudo leva a crer que o objetivo de zerar o resultado operacional até o final do ano será alcançado".



Angarita: maus ventos em 83

Goldschmidt não faz o menor esforço para refrear o bom humor. "Nossa relação lucro/despesa passou de menos 14,11% para menos 1,79% em apenas seis meses. Só não podemos esperar é passar para 14 positivos no segundo semestre. Afinal, alquimia não existe".

Angarita endossa que pretende "chegar no fim de 1984 com receita e despesa equilibradas e, se possível, superávit". Para inverter tão radicalmente o 'clima' da Vasp, seu presidente adotou um austero plano de contenção, em que se destacaram medidas como a até desagradável dispensa de 1300 funcionários, a recontração de todo o serviço de comissária e o arrendamento dos três aviões.

Evidentemente, também influíram nesse contexto, por exemplo, a pos-

sibilidade de hoje, pela primeira vez, se cobrar a passagem pelo seu custo real, medida perceptível pela frequência praticamente mensal de reajustes tarifários autorizados pelo DAC, e uma nova orientação administrativa.

"A Vasp não sabia comprar, avaliar o serviço adquirido", revela Angarita, que forçou a renegociação de todos os contratos de comissária com fornecedores, alguns deles abertamente lesivos à empresa, agora operando sob um dimensionamento mais eficiente.

Também significativa foi sua decisão de restringir a cessão de passagens de cortesia e a convidados "ao limite de 1,5% da receita do ano anterior", conforme determina a legislação. Essa medida chegou a causar algum constrangimento político, em contraste com a administração anterior, "que estourava o limite, mascarando como se o favorecido fosse funcionário". Fazendo questão "que o sucessor encontre os vestígios das minhas decisões", diz o presidente que só concede a gratuidade após solicitação por escrito, com exposição de motivos.

A receita operacional líquida obtida até junho de 1984, de Cr\$ 167,9 bilhões, com 85% disso proveniente do transporte de passageiros já revela, entretanto, os primeiros reflexos da opção da Vasp de dar ênfase à participação crescente da carga.

Embora o mercado de carga seja menor, está merecendo mais atenção por se revelar mais estável, e a empresa pretende aumentar a participação desse modal para até 20%, talvez já em 1985. O primeiro passo para isso é o projeto Combi, com as alterações na parte traseira dos A-300 B2 (ver TM-247).

O aumento da carga transportada em porão tem papel primordial na intenção da Vasp de manter a liderança absoluta no segmento, hoje representada por 40,9% da demanda nacional. Principalmente, depois que o único aparelho exclusivamente cargueiro de sua frota caiu em Manaus, no ano passado.

Tanto Angarita como Goldschmidt reiteram que muita coisa dos planos para o futuro da empresa vai depender da definição dos rumos políticos e econômicos do país até meados do próximo ano. Inclusive, a pretensão de obter uma linha internacional regular.

Por enquanto, diz o presidente que seu objetivo é "equacionar a questão operacional e depois, se possível, diminuir o peso da empresa sobre o tesouro do Estado", mesmo não vendo perspectivas de aliviar sua dívida externa a curto prazo. Enquanto isso, torce para que "nenhuma lufada arrase o que resta da economia do país".

Vagões de dívidas levam estatais a grande déficit

Os caminhos trilhados pelas empresas ferroviárias nacionais, durante o último ano, indicam que suas "locomotivas" financeiras continuam mal dimensionadas para o excessivo ônus que transportam, desde a sua implantação no país.

Deve-se lembrar, num primeiro plano, que estas estatais desempenham duas funções distintas: o transporte de cargas — realizado pela Rede Ferroviária Federal e Fepasa, e o de passageiros, efetuado por tais empresas, somadas aos Metrô paulista e carioca.

Distinção que não pode ser vislumbrada nos números apresentados neste balanço, mas que muito influi na composição financeira de tais companhias. O transporte de cargas recebe, atualmente, cuidados especiais tanto na R.F.F.S.A. quanto na Fepasa. Afinal, é o ramo de atividade onde lucros operacionais, tão necessários às duas empresas, são alcançados.

Para se ter uma idéia, basta dizer que, após a separação realizada na Rede entre o setor de cargas e de passageiros — este último modal, em fevereiro deste ano, passou a ser administrado pela CBTU — existe a possibilidade de ser vivido, durante este ano, o último exercício deficitário, além da quebra do recorde de transporte de carga em toda a sua história, com a previsão de 78 milhões de toneladas até o final do ano.

Já para a Fepasa, a implementação deste setor constituiu prioridade para a gestão empossada durante o último ano. Foi também o motivo principal do Plano de Eletrificação do corredor de exportação, a construção de termi-

Os recordes obtidos, de maior patrimônio e déficit, trazem à tona o paradoxo deste segmento. Endividadas, as empresas procuram saídas na expansão dos serviços

nais visando o aperfeiçoamento e racionalização da oferta/demanda, além de um Plano de Marketing, que visa a participação dos clientes em reparações de vagões, mediante reembolso do financiamento através da prioridade na sua utilização.



Em nosso segmento ferroviário, os números indicam dificuldades tanto para o transporte de cargas quanto para o de passageiros



Porém, se este é o serviço rentável para nossas ferrovias, isto não significa que esteja assentado sobre dormentes seguros. Durante 1983, as chuvas torrenciais ocorridas no primeiro semestre comprometeram parte do volume a ser transportado, já que houve paralisação de rotas.

DÓLARES NAS LINHAS

Mas a grande dívida externa necessária para a manutenção e modernização dos equipamentos, compromete de maneira mais séria a obtenção de um equilíbrio financeiro. Razão para os dois recordes alcançados neste segmento: o de maior patrimônio nacional,

pela Rede, enquanto a Fepasa ostenta o maior déficit empresarial em 1983.

Durante o último exercício, a Rede devia, consideradas as taxas de câmbio da época, Cr\$ 3,17 trilhões — em termos de dívidas internacionais esse total equivalia a Cr\$ 1,8 trilhão. Apenas o serviço da dívida situou-se em Cr\$ 264 bilhões.

Já para a Fepasa, a dívida contraída junto a 280 instituições financeiras do país e do exterior, atinge US\$ 2,4 bilhões. Esse total inclui financiamentos de US\$ 520 milhões, relativos ao plano de eletrificação do corredor de exportação Ribeirão Preto-Santos.

A rolagem da dívida, ou seja, a contratação de novos empréstimos para pagamento do serviço de financiamentos anteriores, aliada a manutenção e expansão, são os principais responsáveis pelo crescimento do endividamento geral. No caso da Rede, o patamar de 31,44% atingido em 1982 saltou para 36,59% em 83. Índice que, para a Fepasa, aumentou de 43,33% para 48,65% durante o último exercício.

TRANSPORTE SOCIAL

Se, no transporte de cargas, os números indicam sérios problemas para nossa malha ferroviária, no de passageiros a situação agrava-se ainda mais. Por se tratar de um serviço social, a defasagem existente entre custo e tarifa compromete qualquer saneamento financeiro.

Segundo cálculos da Rede, a atual tarifa de Cr\$ 80 deveria situar-se em pelo menos Cr\$ 400 para empatar receita e custo. Já para Sérgio Fernandes, diretor de transporte metropolitano da Fepasa, os atuais Cr\$ 80 cobrados necessitariam transformar-se em Cr\$ 300 para o equilíbrio financeiro, em Cr\$ 600 para garantir a renovação de frota e em Cr\$ 1.100, caso a remuneração do capital fosse computada no cálculo.

O aumento da passagem nestes níveis não é a solução que as estatais buscam para obter menor defasagem em seus caixas. Embora sob controle do Cip, tanto no setor de passageiros quanto no de cargas, a responsabilidade social deste transporte está acima dos problemas financeiros que possa causar.

"O governo estadual tem consciência disso", declara Cyro de Laurenza, presidente da Fepasa, "repassando



Corredor de exportação prioritário

para a empresa parte desta defasagem, a título de complementação contábil". Porém, os esforços para alcançar uma situação mais vantajosa neste campo não param por aí. "Temos capacidade instalada de 500 mil passageiros/dia, enquanto nosso último recorde é de 285 mil", o que, segundo Laurenza, indica como saída para a empresa a tentativa de conquistar um maior volume de passageiros através da integração com outros modos de transporte.

Mas se o endividamento geral é o maior problema em comum para nosso transporte ferroviário, o Metrô paulista pode orgulhar-se de ter obtido o menor índice do setor — 24,16% —, embora superior ao alcançado durante 82, quando situou-se em 18,84%. No lado oposto desta linha, o Metrô carioca ostenta o maior patamar de endividamento: 92,42%.

A estratégia utilizada pelo Metrô paulista, durante o último ano, situou-se dentro da quantidade de recursos disponíveis. O orçamento de verbas destinado pela Prefeitura, governo do Estado e EBTU, maiores acionistas da estatal, já havia sido aportado quando a atual gestão iniciou seus trabalhos. Em outras palavras, não havia mais verbas.

O cronograma de obras foi totalmente modificado, dando-se priori-



Na Fepasa, preocupação com ociosidade

dade para aquelas inacabadas. Desta forma, a estação Santa Cecília e Anhangabaú foram garantidas através de financiamentos realizados pelos próprios empreiteiros, com pagamento a ser realizado durante este exercício.

A linha Leste-Oeste foi paralisada, na espera de novos aportes financeiros. Atualmente recebe continuidade através de recursos advindos do estado e município, aguardando a liberação final de um financiamento, a ser realizado pelo BNDES (veja entrevista na última página).

A nível de receitas, a expansão das atividades desta companhia garantiu novas fontes de recursos. Para se ter uma idéia, os terminais rodoviários, durante 1983 representaram 5,7% das despesas, enquanto contribuíram com 11,1% da receita total.

Cerca de 67% dos custos totais foram cobertos pela receita obtida durante o último ano, resultado significativo, comparado aos 52% apurado durante 1982.

Em função dos descontos concedidos e da passagem livre de uma linha para outra com um único bilhete, a tarifa média recebida pelo metrô, em dezembro/83, foi de Cr\$ 88 por passageiro, para uma tarifa básica de Cr\$ 150. Atualmente, pelo sistema de integração, numa tarifa média de Cr\$ 700, o metrô fica com Cr\$ 295, isto para o sistema ida-e-volta, o mais usado, que significa Cr\$ 142,50 por viagem, numa tarifa básica de Cr\$ 270.

Situação que levou ao estudo, por parte da Prefeitura e Estado, da complementação tarifária. "Em todo país do mundo, o metrô recebe subsídio, e nós também recebíamos enquanto estávamos ligados à prefeitura, até 1976", declara Walter Nory, presidente da companhia, "estamos em fase final de uma lei que permita este repasse, evitando que o metrô cubra seu déficit operacional consumindo seu próprio capital".

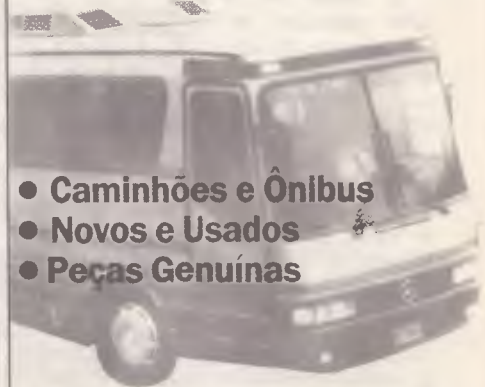
O certo é que o último exercício, no setor ferroviário nacional, enfrentou o repasse das dificuldades para captação de financiamentos externos, vividas então pelo país. O pequeno volume de investimentos realizados na área provocou, como consequência imediata, grande desaquecimento na demanda de materiais ferroviários, a ponto deste período ser considerado, pela Abifer, como o "fundo do poço".

Porém, segundo o balanço da entidade para o primeiro semestre deste ano, "a recuperação da economia provocará pressão crescente de demanda de transportes ferroviários, cujos índices já são visíveis". Pesquisa realizada pela Rede em suas Superintendências Regionais indica a necessidade de 5 mil vagões, até 1986.

Itatiaia

Onde você encontra seu Mercedes-Benz

0370



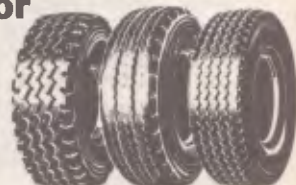
- Caminhões e Ônibus
- Novos e Usados
- Peças Genuínas

1929



- Motores Veiculares e Marítimos
- Assistência Técnica
- Financiamentos

Distribuidor



MICHELIN®

1º pneu radial do mundo

Itatiaia S.A.

Av. Dr. Vital Brasil, 1000 - PABX 210-2155 Butantã
Pça. Olavo Bilac, 73 - 825-0322 Campos Eliseos

HÁ MAIS DE 25 ANOS COM QUALIDADE A SUA DISPOSIÇÃO

As mudanças que quebraram o nosso poder

O Brasil foi o país pioneiro na implantação de um modelo mercante, tendo sido seguido, inclusive, por países desenvolvidos como Alemanha,

Estados Unidos e Japão. Hoje, enquanto estes países se encaminham para consolidar este sistema, no Brasil, assistimos ao enfraquecimento de nossa marinha mercante.

Esta avaliação feita pelo presidente da Associação dos Armadores Brasileiro de Longo Curso, Comandante Luiz Joaquim Campos Alhanati, reflete, na verdade, um sentimento que se generalizou no meio mercante e de indústria naval durante o último ano.

O presidente da Sociedade Brasileira de Engenharia Naval, Mauro Orofino Campos classificou de "quebra do poder marítimo" a divisão sofrida pela Superintendência Nacional de Marinha Mercante, que perdeu sua função de órgão financiador da indústria naval, passada para o BNDES, restando-lhe apenas a incumbência de regular a navegação.

Durante a inauguração da nova sede do Centro Nacional de Navegação Transatlântica, o presidente da entidade Comandante Fernando Saldanha de Gama Frota, considerado um dos decanos da marinha mercante, confessava sua desilusão por ter conseguido "apenas 5% de vitória em todas as teses que defendeu" enquanto atuou no setor. Ex-diretor e sócio da empresa de navegação Frota Amazônica, hoje ele se retirou do setor, mantendo-se apenas como presidente do Centro de Navegação, por insistência dos demais armadores.

Em junho último, o ato que passava ao BNDES a incumbência de administrar o Fundo de Marinha Mercante, que financia a indústria naval, completava um ano sem que qualquer embarcação tivesse sido contratada. Os estaleiros assistiam a redução de suas carteiras de encomendas e, conseqüentemente, iniciavam-se os atrasos no pagamento a fornecedores e empregados, com ocorrência de greves em alguns deles e demissões.

O Governo transferiu da Sunamam para o BNDES a função de financiar a compra de navios. O setor acha que a medida está enfraquecendo nossa marinha mercante.

Em julho deste ano a Superintendência Nacional de Marinha Mercante, através da Resolução 8.364, retirava das conferências de frete a exclusividade do transporte de carga geral, gerando protestos generalizados e uma campanha publicitária da Associação dos Armadores Brasileiros de Longo Curso. Nela, a associação alerta os exportadores que as facilidades oferecidas pelos navios chamados *outsiders* (fora da conferência) podem se traduzir em benefícios momentâneos, mas, retira a principal característica de confiabilidade do transporte.



Campos: contra uma Sunamam dividida

"Hoje, a Sunamam está reduzida ao que era a Diretoria de Navegação durante o período em que lá atuei", sentencia o presidente da Associação dos Armadores, Comandante Alhanati.

E os problemas se avolumam. Pressionados pelo alto custo financeiro das embarcações construídas em estaleiros nacionais, e tendo que atuar com fretes internacionais excessivamente baixos, os armadores de granéis sólidos vão ao Governo Federal pedir uma solução. Na época, a sugestão dos

armadores era a adoção do que chamaram de "frete de equilíbrio", um frete acima dos níveis do mercado internacional, cobrindo os custos operacionais e de amortização, mas que seria fixo, mesmo que o mercado internacional subisse acima destes preços. Uma solução semelhante à que o Conselho Nacional do Petróleo pratica para a frota da Petrobrás.

Apesar das conclusões da Associação dos Armadores, de que tal frete, se praticado para o trigo iria elevar o preço do pão em 1,55%, e no caso do carvão elevaria o preço do aço em 6,55%, o Ministério dos Transportes recusou a proposta alegando que isto seria subsídio direto às empresas privadas, o que estava impossibilitado de fazer.

Em contrapartida, concedeu moratória nos financiamentos, vencida em junho deste ano e prolongada por mais um ano, ou seja, 1985, quando já estará empossado o novo governo.

"Se continuarem a dar moratória, provavelmente, o bem não responderá mais pela dívida", afirma o presidente da Associação dos Armadores, para quem a moratória não é a solução.

Do ponto de vista financeiro, as empresas de navegação vêm mantendo níveis estreitos de renatabilidade, principalmente, segundo o Comandante Alhanati, devido aos baixos reajustes dos fretes.

E ele tem vários exemplos. No primeiro semestre de 1984, em relação ao mesmo período do ano anterior, as exportações de café em grãos tiveram uma elevação de 16,8% em tonelagem e de 29,5% em receita cambial. No café solúvel, apenas de uma redução de 11,6% na tonelagem exportada, a receita cambial se elevou em 1,9%. As exportações de suco de laranja tiveram um aumento de 46,5% na tonelagem e de 71,1% na receita cambial e as carnes e derivados cresceram 0,1% na tonelagem e 11% na receita cambial. "Em todos estes casos, os aumentos concedidos nos fretes não chegaram a ultrapassar os 3%", diz o Comandante Alhanati, que também é vice-presidente da Frota Oceânica, que atua na linha do Extremo Oriente.

Apesar de acreditar que atos administrativos, muitas vezes, não mudam uma realidade, o presidente da Associação dos Armadores afirma que, "para resolver os problemas da Marinha Mercante, é necessário um escalão mais alto que a Superintendência Nacional de Marinha Mercante. É necessário que se dê mais força à Sunamam, ou se crie um Ministério da Marinha Mercante, como é prática em qualquer país desenvolvido e que dá prioridade à sua navegação", diz o Comandante Alhanati.

Com a nova lei, um salto de trinta anos

Caso seja aprovado, o anteprojeto de legislação portuária que permite a criação de empresas de estiva, pode representar "um avanço de trinta anos no setor marítimo e até viabilizar o transporte de cargas mais nobres na navegação de cabotagem", disse o presidente da Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem-Abac, Alarico Salomão.

Ele classifica o anteprojeto como o fato de maior repercussão positiva para a navegação ocorrido no último ano, apesar de também considerar que a divisão da Sunamam representou um retrocesso para o setor.

O presidente da Abac critica, principalmente, a burocratização que resultou da divisão da Sunamam. "Optouse pelo seu esfacelamento, ao invés de procurarem mecanismos para o seu saneamento financeiro. Com isto, colocaram mais organismos numa atividade já cheia de organismos, inclusive reduzindo a autoridade da Sunamam".

Ele reconhece, no entanto, que o anteprojeto de legislação portuária representa "o primeiro passo para a adaptação da atual estrutura portuária ao avanço tecnológico no manuseio de carga dos últimos anos", e que resultou de um trabalho de vários órgãos de classe da navegação. "Conseguiu-se mostrar às autoridades a necessidade de uma reformulação na atividade portuária", diz ele.

O trabalho na "beira da praia", como é conhecido o porto entre os profissionais de navegação, sempre representou um caminho tortuoso de se trilhar, tendo em vista a série de decretos e normas que foram se superpondo ao longo dos anos. É a estiva conhece como ninguém todos estes caminhos e atalhos. As negociações entre armadores e a estiva sempre foram difíceis.

No início deste ano, no entanto, segundo Alarico Salomão, os armadores conseguiram sua primeira vitória, ao derrubarem um elenco de reivindicações da estiva. "Pode não ter melho-

Criando as empresas de estiva, a nova legislação portuária pode significar um salto de trinta anos e até viabilizar o transporte de carga nobre por navio

rado, mas não piorou, o que já é um avanço", diz Alarico.

A vitória nas negociações, no entanto, já vinha sendo preparada há mais de um ano. Juntos, o Sindicato das Empresas de Navegação, a Associação Profissional das Agências de Navegação Marítima e a Associação Brasileira dos Armadores de Cabotagem adquiriram um computador e começaram a aferir o ganho médio da estiva.

"Com o uso de computação, detectamos que cerca de 50% dos 2 500 estivadores credenciados no Estado do Rio de Janeiro não trabalhavam mais de 8 horas por mês", diz o presidente da Abac. Esta situação permitia distorções no cálculo do salário médio dos estivadores, que caía substancialmente, se analisado dentro do universo da estiva do Estado, ou subia, quando visto sob o ângulo da força de trabalho efetiva. Era uma questão de visão e argumento, que o computador tornou inquestionável.

O presidente da Abac vê na aprovação do anteprojeto a redenção da cabotagem, uma vez que resume a maioria dos problemas por que passa a atividade na baixa rentabilidade do setor.

A deterioração dos equipamentos portuários devido à escassez de recursos para conservação, ou novos investi-

mentos, vem reduzindo a velocidade operacional e, conseqüentemente, aumentando o custo das empresas de navegação. Também neste ponto, Alarico Salomão insiste no trabalho portuário ao considerar que "o detalhismo da legislação anterior cerceava a própria criatividade das administrações portuária para evoluírem".

Além disto, com a evolução dos sistemas de transporte, muitas cargas que, anteriormente, eram transportadas como carga geral, hoje, são transportadas a granel. Esta evasão de cargas de um segmento da cabotagem para outro, além do alto custo do capital atual, vem reduzindo substancialmente o volume de carga geral. "A um custo de 15% ao mês, o embarcador prefere enviar sua carga em pequenos lotes via rodoviária, a um frete pouco mais alto, do que imobilizar um carregamento de 5 ou 6 mil toneladas durante um mês, a bordo de um navio num trecho Rio-Fortaleza, por exemplo", diz ele.

Isto leva a cabotagem a pautar os fretes obedecendo um teto aproximado do frete rodoviário, o que não chega a solucionar seus problemas. "O frete rodoviário nem chega a remunerar adequadamente a frota própria da empresa, que se beneficia pela presença do carreteiro. Só que, na navegação de cabotagem, a frota tem que ser totalmente própria, porque não existe carreteiro no mar", diz o presidente da Abac.

A compra dos navios a preços internacionais reajustados pela correção cambial durante a construção, com a presença de duas maxidesvalorizações nos últimos anos, e a correção monetária após a entrega, aliada à baixa rentabilidade propiciada pelas tabelas de frete, são as principais razões que Alarico Salomão aponta para o acúmulo de dívidas por diversas empresas.

"O que ocorre na cabotagem é que nosso custo é regulado por decreto, assim como nossa receita. Quando se compara as duas, não há como conseguir um ajustamento", diz o presidente da Abac.



Salomão apóia o anteprojeto do Governo, reformulando a estiva em nossos portos.



Os custos de 28 veículos

Para facilitar o cálculo do reembolso a funcionários que se utilizam do carro próprio a serviço da empresa, TM publica o custo operacional dos automóveis mais negociados, com modelos a álcool e gasolina, facilitando a comparação entre estas opções



Como todos os anos, TM está publicando as planilhas de custo dos modelos nacionais mais vendidos, para auxiliar sua empresa a fixar os patamares para o reembolso a funcionários que se utilizam dos próprios carros, ou como referência para comparar com o custo de sua frota.

Nesta edição, foram incluídas as pick-ups city, fatia do mercado que vem se desenvolvendo bastante. Segundo Renato Zirck, gerente da Engenharia de vendas GM, o incremento obtido por este segmento deve-se, em termos urbanos, "a modismo, além deste veículo oferecer maior estabilidade e velocidade".

Quanto aos reajustes, a grande escalada do custo fixo mensal deve-se aos índices de depreciação. Os veículos usados, embora com maior volume de negócios, não acompanharam os preços dos novos que, sem controle do Cip, buscam os percentuais perdidos durante o ano passado.

DEPRECIÇÃO — Considera-se não a depreciação legal ou contábil, mas a perda do valor comercial após quatro anos de uso. Os valores de revenda foram obtidos no mercado paulistano, durante o mês de setembro. No caso de automóveis mais recentes, o valor

de revenda corresponde a projeção teórica. Chamando-se de *k* a relação entre o preço do veículo usado e o preço do veículo novo, o coeficiente de depreciação será:

$$d = (1 - kg)/12.n$$

n = período de utilização, em anos.

No caso do VW 1600 álcool, por exemplo, que apresenta valor residual de 28,8925%, após quatro anos de uso, o cálculo de depreciação média mensal será:

$$d = (1 - 0,288925)/48$$

$$d = 0,0148$$

Para se obter a depreciação mensal, basta multiplicar-se o coeficiente pelo preço do veículo novo.

REMUNERAÇÃO DO CAPITAL

Este cálculo refere-se ao custo de oportunidade do capital empatado. As bases para tal coeficiente são: a) o preço do veículo novo; b) um coeficiente de juros, que leva em conta a vida útil, o valor residual e a taxa de remuneração desejada.

j = taxa de oportunidade, que pode ser assimilada, por exemplo, à rentabilidade da empresa;

n = vida útil do veículo, em anos;

P = preço do veículo novo;

L = valor residual no fim da vida útil;

k = relação L/P.

O coeficiente de remuneração do capital (veja TM nº 145), dezembro 1975, edição especial de custos operacionais, o capítulo sobre remuneração do capital) calcula-se pela fórmula:

$$r = \frac{18 + 9(k+1)j}{1200.n}$$

Para *n* = 4 anos, vem:

$$r = \frac{6 + 9(k+1)j}{1600}$$

No caso do VW 1600 álcool, para *j* = 18%:

$$r = \frac{6 + 9(1,288925)}{1600}$$

$$r = 0,0110$$

SEGUROS — Os valores são exatos para cada modelo, segundo cálculos fornecidos pela Itaú Seguradora. Os prêmios foram calculados levando-se em consideração a atualização de 120%, sem franquia facultativa e Cr\$ 3.100.000,00 para cobertura de terceiros.

MANUTENÇÃO — As despesas com peças foram orçadas a partir do estudo "Peças, quanto você gasta em dois anos", realizado pela revista "Quatro Rodas", nº 181, agosto 1975. Do orçamento apresentado, TM excluiu o pára-lama dianteiro, pára-choque traseiro e o farol dianteiro. Os coeficientes (para 30 000 km de uso), já estabelecidos em TM nº 142, setembro 1975, foram introduzidos no estudo. TM atualizou o orçamento de **Quatro Rodas**, aplicando, sobre os valores apresentados, o aumento de preço ocorrido em cada automóvel. Depois incluiu mais 60% para cobrir despesas com mão-de-obra e 3/10 de uma retífica de motor (vida útil de 90 000 km). A seguir, dividiu o custo final pelo preço do veículo, obtendo, assim os coeficientes que aparecem nas composições.

PNEUS E CÂMARAS — TM admite vida útil de 30 000 km para pneus

diagonais e 40 000 km para os radiais. O preço inclui câmara, quando esta é utilizada.

COMBUSTÍVEL — Os coeficientes de consumo foram obtidos através de pesquisa e referem-se ao tráfego urbano e rodoviário (respectivamente 40% e 60%), segundo as médias apontadas através de testes realizados pela STI — Secretaria de Tecnologia Industrial do MIC.

LAVAGEM — TM utiliza os preços cobrados por terceiros para realizar a lavagem completa, inclusive do motor.

LUBRIFICAÇÃO — Os preços dos óleos de cárter e câmbio correspondem às médias pesquisadas em São Paulo. As quilometragens de troca e capacidades (do cárter, câmbio e diferencial, levando-se em considera-

ção os respectivos filtros, quando utilizados) são estabelecidos pelos manuais dos fabricantes.

Para obter-se o custo mensal, deve-se multiplicar o custo variável/km pela quilometragem média mensal do veículo e somar o resultado com o custo fixo. O custo operacional do Volks 1600 álcool rodando 2 000 km/mês, por exemplo, será:

Custo mensal = 302 059,33 + 135,224 x
Custo mensal = 302 059,33 + 270 449,4
Custo mensal = 572 508,73

Já para obter-se o custo por quilômetro, deve-se dividir o custo fixo mensal pela quilometragem utilizado, somando-se o resultado com o custo/km. Utilizando o exemplo acima, temos:

Custo km = 302 059,33 (2 000) + 135,2247
Custo km = 151,02966 + 135,2247
Custo km = 286,25436

FIAT 147 ÁLCOOL		FIAT	
0,0141	de depreciação a	11 170 130,00	157 498,83
0,0112	de remuneração de capital a	11 170 130,00	125 105,46
1/12	de licenciamento a	53 160,00	4 430,00
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	674 206,00	56 183,83
CUSTO FIXO MENSAL		344 766,62	
0,165/30000	de peças e material de oficina a	11 170 130,00	61,4357
4/4000	de pneus, câmaras e recapagens a	76 836,00	7,6836
9,85	litros de combustível a	720,00	73,0964
4/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	1,0400
3,15/30000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,3255
1/3000	de lavagens e graxas a	13 250,00	4,4167
CUSTO VARIÁVEL/KM		147,9979	
CUSTO MENSAL = 344 766,62 + 147,9979 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (344 766,62/x) + 147,9979			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

PANORAMA C			
0,0146	de depreciação a	133 197,30	194 468,06
0,0111	de remuneração de capital a	13 319 730,00	147 849,00
1/12	de licenciamento a	123 105,00	10 258,75
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	792 030,00	66 002,50
CUSTO FIXO MENSAL		420 126,81	
0,155/30000	de peças e material de oficina a	13 319 730,00	68,8186
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	76 836,00	7,6836
13,7	litros de combustível a	1 020,00	74,4526
4/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	1,0400
3,15/30000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,3255
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM		157,3036	
CUSTO MENSAL = 420 126,81 + 157,3036 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (420 126,81/x) + 157,3036			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

OGGI ÁLCOOL CS			
0,0141	de depreciação a	15 125 150,00	213 264,62
0,0112	de remuneração de capital a	15 125 150,00	169 401,68
1/12	de licenciamento a	53 160,00	4 430,00
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	822 352,00	68 529,33
CUSTO FIXO MENSAL		457 174,13	
0,165/30000	de peças e material de oficina e	15 125 150,00	83,1903
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	76 836,00	7,6836
9,55	litros de combustível a	720,00	75,3926
4/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	1,0400
3,15/30000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,3255
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM		172,6153	
CUSTO MENSAL = 457 174,13 + 172,6153 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (457 174,13/x) + 172,6153			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

PANORAMA C ÁLCOOL			
0,0141	de depreciação a	13 181 250,00	185 855,63
0,0112	de remuneração de capital a	13 181 250,00	147 630,00
1/12	de licenciamento a	53 160,00	4 430,00
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	792 030,00	66 002,50
CUSTO FIXO MENSAL		405 466,63	
0,153/30000	de peça e material de oficina a	13 181 250,00	67,2244
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	76 836,00	7,6836
9,5	litros de combustível a	720,00	75,7895
4/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	1,0400
3,15/30000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,3255
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM		157,0463	
CUSTO MENSAL = 405 466,63 + 157,0463 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (405 466,63/x) + 157,0463			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

UNO CS			
0,0146	de depreciação a	15 405 730,00	224 923,66
0,0111	de remuneração de capital a	15 405 730,00	171 003,60
1/12	de licenciamento a	125 105,00	10 258,75
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	812 008,00	67 667,33
CUSTO FIXO MENSAL			475 402,84
0,145/30000	de peças e material de oficina a	15 405 730,00	74,4610
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	83 385,00	8,3385
13,7	litros de combustível a	1 020,00	74,4526
4/10000	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,0400
3,15/30000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,3255
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			163,6009
CUSTO MENSAL = 475 401,84 + 163,6009 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (475 401,84/x) + 163,6009			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

UNO CS ÁLCOOL			
0,0141	de depreciação a	15 304 530,00	215 793,87
0,0112	de remuneração de capital a	15 304 530,00	171 410,74
1/12	de licenciamento a	53 160,00	4 430,00
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	812 008,00	67 667,33
CUSTO FIXO MENSAL			450 850,44
0,150/30000	de peças e material de oficina a	15 304 530,00	76,5227
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	83 385,00	8,3385
9,5	litros de combustível a	720,00	75,7895
4/10000	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,0400
3,15/30000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,3255
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			166,9995
CUSTO MENSAL = 460 850,44 + 166,9995x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (460 850,44/x) + 166,9995			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

BELINA L		FORD	
0,0149	de depreciação a	17 737 175,00	264 283,90
0,0110	de remuneração de capital a	17 737 175,00	195 108,92
1/12	de licenciamento a	180 337,00	15 028,08
1/12	de seguro obrigatório a	18 581,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 089 157,00	90 763 08
CUSTO FIXO MENSAL			566 732,48
0,140/30000	de peças e material de oficina a	17 737 175,00	82,7734
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	109 501,00	10,9501
11,75	litros de combustível a	1 020,00	86,8085
3/8000	litros de óleo de cârter a	2 600,00	0,975
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0585
1/3000	de lavagens e graxas a	17 050,00	5,6833
CUSTO VARIÁVEL/KM			187,2488
CUSTO MENSAL = 566 732,48 + 187,2488 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (566 732,48/x) + 187,2488			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

CORCEL 2 PORTAS ÁLCOOL			
0,0140	de depreciação a	16 636 282,00	232 907,94
0,0112	de remuneração de capital a	16 636 282,00	186 326,35
1/12	de licenciamento a	53 160,00	4 430,00
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 037 627,00	86 468,91
CUSTO FIXO MENSAL			511 681,70
0,148/30000	de peças e material de oficina a	16 636 282,00	82,0723
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	109 501,00	10,9501
9,15	litros de combustível a	720,00	78,6885
3/8000	litros de óleo de cârter a	2 600,00	0,9750
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			177,7278
CUSTO MENSAL = 511 681,70 + 177,7278 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (511 681,70/x) + 177,7278			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

CORCEL 2 PORTAS			
0,0148	de depreciação a	14 563 800,00	215 544,24
0,0109	de remuneração de capital a	14 563 800,00	158 745,42
1/12	de licenciamento a	180 337,00	15 028,08
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 039 039,00	86 586,58
CUSTO FIXO MENSAL			477 452,82
0,145/30000	de peças e material de oficina a	14 563 800,00	70,3917
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	109 501,00	10,9501
11,75	litros de combustível a	1 020,00	86,8086
3/8000	litros de óleo de cârter a	2 600,00	0,9750
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9834
CUSTO VARIÁVEL/KM			174,1674
CUSTO MENSAL = 477 452,82 + 174,1674 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (477 452,82/x) + 174,1674			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

DEL REY 2 PORTAS ÁLCOOL			
0,0140	de depreciação a	19 469 635,00	272 574,89
0,0112	de remuneração de capital a	19 469 635,00	218 059,91
1/12	de licenciamento a	53 160,00	4 430,00
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 533 666,00	127 805,50
CUSTO FIXO MENSAL			624 418,80
0,142/30000	de peças e material de oficina a	19 469 635,00	92,1563
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	109 501,00	10,9501
8,95	litros de combustível a	720,00	80,4469
3,5/8000	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,1375
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	17 050,00	5,6833
CUSTO VARIÁVEL/KM			190,4327
CUSTO MENSAL = 624 418,80 + 190,4327 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (624 418,80/x) + 190,4327			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

Quem faz o melhor ônibus, faz o melhor consórcio de ônibus.

**CONSÓRCIO
NACIONAL
SCANIA**

Exigindo o menor investimento inicial - sem entrada, sem parcelas intermediárias e sem juros - o Consórcio Nacional Scania é uma maneira inteligente de você programar com antecedência a ampliação ou a renovação de sua frota de ônibus. Sem complicações e sem burocracia.

Procure já o seu Concessionário Scania para não perder esta excelente oportunidade, antes do fechamento dos grupos que estão sendo formados. Ele lhe dará informações completas sobre

SCANIA

o nome mais respeitado em ônibus

o funcionamento perfeito do Consórcio Nacional Scania. Entre outras vantagens, você saberá que no Consórcio Nacional Scania você faz o prazo de pagamento.

Não deixe para amanhã: tem o melhor negócio em ônibus à sua espera no Concessionário Scania.

O melhor investimento que você pode fazer é investimento no seu próprio negócio.

ESCORT L 3 PORTAS			
0,0147	de depreciação a	17 095 455,00	251 303,19
0,0110	de remuneração de capital a	17 095 455,00	188 050,00
1/12	de licenciamento a	125 105,00	10 258,75
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 239 571,00	103 297,58
CUSTO FIXO MENSAL		554 458,02	
0,150/30000	de peças e material de oficina a	17 095 455,00	85,4773
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	93 429,00	9,3429
12,95	litros de combustível a	1 020,00	78,7645
3,5/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,9100
2,8/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0964
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM		179,5744	
CUSTO MENSAL = 554 458,02 + 179,5744 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (554 458,02/x) + 179,5744			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

CARAVAN COMODORO 4 CIL. ÁLCOOL GM			
0,0155	de depreciação a	20 988 714,00	325 325,06
0,0108	de remuneração de capital a	20 988 714,00	226 678,11
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 257 879,00	104 823,25
CUSTO FIXO MENSAL		664 841 75	
0,112/30000	de peças e material de oficina a	20 988 714,00	78,3579
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	91 306,00	9,1306
8	litros de combustível a	720,00	90,0000
3,5/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,9100
2,4/50000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,1488
1/3000	de lavagens e graxas a	17 050,00	5,6833
CUSTO VARIÁVEL/KM		184,2306	
CUSTO MENSAL = 664 841,75 + 184,2306 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (664 841,75/x) + 184,2306			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

ESCORT 3 PORTAS ÁLCOOL			
0,0141	de depreciação a	17 003 852,00	239 754,31
0,0112	de remuneração de capital a	17 003 852,00	190 443,14
1/12	de licenciamento a	180 337,00	15 028,08
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 238 280,00	103 190,00
CUSTO FIXO MENSAL		549 964,03	
0,155/30000	de peças e material de oficina a	17 003 852,00	87,8532
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	93 429,00	9,3429
9,65	litros de combustível a	720,00	74,6114
3,5/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,9100
2,8/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0964
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM		177,7972	
CUSTO MENSAL = 549 964,03 + 177,7972 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (549 964,03/x) + 177,7972			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

CHEVETTE 1.6 SEDAN ÁLCOOL			
0,0146	de depreciação a	10 674 874,00	155 853,16
0,0111	de remuneração de capital a	10 674 874,00	118 491,10
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	775 139,00	64 594,92
CUSTO FIXO MENSAL		346 954,51	
0,165/30000	de peças e material de oficina a	10 674 874,00	58,7118
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens e	93 429,00	9,3429
10,3	litros de combustível a	720,00	69,9029
3,5/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,9100
2,2/50000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,1364
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM		143,9873	
CUSTO MENSAL = 346 954,51 + 143,9873 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (346 954,51/x) + 143,9873			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

PAMPA ÁLCOOL 4x2 STANDARD			
0,0140	de depreciação a	14 741 193,00	206 376,70
0,0112	de remuneração de capital a	14 741 193,00	165 101,36
1/12	de licenciamento a	53 160,00	4 430,00
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	743 105,00	61 925,41
CUSTO FIXO MENSAL		439 381,97	
0,148/30000	de peças e material de oficina a	14 741 193,00	72,7233
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens	99 495,00	9,9495
8,75	litros de combustível a	720,00	82,2858
35/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,9100
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	17 050,00	5,6834
CUSTO VARIÁVEL/KM		171,6106	
CUSTO MENSAL = 439 381,97 + 171,6106 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (439 381,97/x) + 171,6106			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

CHEVY 500 1.6			
0,0146	de depreciação a	10 916 406,00	159 379,52
0,0111	de remuneração de capital a	10 916 406,00	121 172,10
1/12	de licenciamento a	123 105,00	10 258,75
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	694 778,00	57 898,17
CUSTO FIXO MENSAL		350 257,04	
0,166/30000	de peças e material de oficina a	10 916 406,00	60,4041
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	91 306,00	9,1306
12,4	litros de combustível a	1 120,00	90,3226
3,5/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,9100
2,2/50000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,1364
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM		165,8870	
CUSTO MENSAL = 350 257,04 + 165,8870 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (350 257,04/x) + 165,8870			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

CHEVY 500 1.6 ÁLCOOL			
0,0141	de depreciação a	10 668 460,00	150 425,29
0,0113	de remuneração de capital a	10 668 460,00	120 553,60
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	708 794,00	59 066,16
CUSTO FIXO MENSAL			338 060,38
0,165/30000	de peças e material de oficina a	10 668 460,00	58,6766
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	99 495,00	9,9495
10	litros de combustível a	720,00	72,00
3,5/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,9100
2,2/50000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,1364
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			146,6558
CUSTO MENSAL = 338 060,38 + 146,6558.x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (338 060,38/x) + 146,6558			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

MONZA 1.6 L SEDAN ÁLCOOL			
0,0146	de depreciação a	17 344 470,00	253 229,26
0,0111	de remuneração de capital a	17 344 470,00	192,52361
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 175 735,00	97 977,92
CUSTO FIXO MENSAL			551 746,12
0,181/30000	de peças e material de oficina a	17 344 470,00	104,6450
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	109 501,00	10,9501
10,15	litros de combustível a	720,00	70,9360
3,25/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,8450
2,2/50000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,1364
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			192,4958
CUSTO MENSAL = 551 746,12 + 192,4958.x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (551,746,12/x) + 192,4958			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

MARAJÓ STANDARD 1.6 ÁLCOOL			
0,0141	de depreciação a	11 373 702,00	160 369,19
0,0112	de remuneração de capital a	11 373 702,00	127 385,46
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	742 495,00	61 874,58
CUSTO FIXO MENSAL			357 644,56
0,165/30000	de peças e material de oficina a	11 373 702,00	62,5554
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	93 429,60	9,3430
10,3	litros de combustível a	720,00	69,9029
3,5/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,9100
2,2/50000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,1364
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			147,8310
CUSTO MENSAL = 357 644,56 + 147,8310.x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (357 644,56/x) + 147,8310			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

GOL ÁLCOOL		VOLKSWAGEN	
0,0152	de depreciação a	12 844 881,00	195 242,19
0,0109	de remuneração de capital a	12 844 881,00	140 009,20
1/12	de licenciamento a	123 105,00	10 258,75
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	733 324,00	61 110,33
CUSTO FIXO MENSAL			408 168,97
0,15/30000	de peças e material de oficina a	12 844 881,00	64,2244
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	87 507,00	8,7507
9,8	litros de combustível a	720,00	73,4694
3,5/7500	litros de óleo de cárter a	2 600,00	1,2133
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			152,6997
CUSTO MENSAL = 408 168,97 + 152,6997 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (408 168,97/x) + 152,6997			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

MONZA 1.6 L SEDAN			
0,0147	de depreciação a	17 472 653,00	256 847,99
0,0110	de remuneração de capital a	17 472 653,00	192 199,18
1/12	de licenciamento a	180 337,00	15 028,08
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 177 657,00	98 138,08
CUSTO FIXO MENSAL			563 761,83
0,165/30000	de peças e material de oficina a	17 472 653,00	96,096
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	109 501,00	10,9501
12,5	litros de combustível a	1 020,00	81,6000
3,25/10000	litros de óleo de cárter a	2 600,00	0,8450
2,2/50000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,1364
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			194,6144
CUSTO MENSAL = 563 761,83 + 194,6144.x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (563 761,83/x) + 194,6144			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

PARATI LS			
0,0152	de depreciação a	16 721 354,00	254 164,58
0,0109	de remuneração de capital a	16 721 354,00	182 262,76
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	971 919,00	80 993,25
CUSTO FIXO MENSAL			525 435,92
0,150/30000	de peças e material de oficina a	16 721 354,00	83,6068
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	91 306,00	9,1306
12,95	litros de combustível a	1 120,00	86,4865
3,5/7500	litros de óleo de cárter a	2 600,00	1,2133
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			185,4791
CUSTO MENSAL = 525 435,92 + 185,4791 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (525 435,92/x) + 185,4791			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

PASSAT LS 2 PORTAS ÁLCOOL			
0,0154	de depreciação a	16 546 274,00	254 812,62
0,0108	de remuneração de capital a	16 546 274,00	178 699,76
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	997 821,00	83 151,75
CUSTO FIXO MENSAL			524 679,46
0,179/30000	de peças e material de oficina a	16 546 274,00	98,7261
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	87 507,00	8,7507
9,85	litros de combustível a	720,00	73,0964
3,5/7500	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,2133
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			186,8284
CUSTO MENSAL = 524 679,46 + 186,8284 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (524 679,46/x) + 186,8284			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

VW 1600			
0,0153	de depreciação a	9 360 361,00	143 213,52
0,0109	de remuneração de capital a	9 360 361,00	102 027,93
1/12	de licenciamento a	103 635,00	8 636,25
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	659 655,00	54 971,25
CUSTO FIXO MENSAL			310 397,45
0,14/30000	de peças e material de oficina a	9 360 361,00	43,6817
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	65 600,00	6,5600
12,5	litros de combustível a	1 020,00	81,6000
3,5/7500	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,2133
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	13 250,00	4,4166
CUSTO VARIÁVEL/KM			137,5302
CUSTO MENSAL = 310 397,45 + 137,5302 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (310 397,45/x) + 137,5302			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

SANTANA			
0,0147	de depreciação a	23 003 994,00	338 158,71
0,0110	de remuneração de capital a	23 003 994,00	253 043,93
1/12	de licenciamento a	180 337,00	15 028,08
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 299 464,00	108 288,67
CUSTO FIXO MENSAL			716 067,89
0,144/30000	de peças e material de oficina a	23 003 994,00	110,4192
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	109 501,00	10,9501
13,90	litros de combustível a	1 020,00	73,3813
3,5/7500	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,2133
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	17 050,00	5,6833
CUSTO VARIÁVEL/KM			201,7058
CUSTO MENSAL = 716 067,89 + 201,7058 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (716 067,89/x) + 201,7058			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

VW 1600 ÁLCOOL			
0,0148	de depreciação a	9 345 998,00	138 320,77
0,0110	de remuneração de capital a	9 345 998,00	102 805,98
1/12	de licenciamento a	53 160,00	4 430,00
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	659 449,00	54 954,08
CUSTO FIXO MENSAL			302 059,33
0,154/30000	de peças e material de oficina a	9 345 998,00	47,9761
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	65 600,00	6,5600
9,6	litros de combustível a	720,00	75,0000
3,5/7500	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,2133
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	13 250,00	4,4167
CUSTO VARIÁVEL/KM			135,2247
CUSTO MENSAL = 302 059,33 + 135,2247 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (302 059,33/x) + 135,2247			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

SANTANA ÁLCOOL CG			
0,0140	de depreciação a	22 520 908,00	315 292,71
0,0112	de remuneração de capital a	22 520 908,00	252 234,17
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	1 292 525,00	107 710,42
CUSTO FIXO MENSAL			683 252,63
0,145/30000	de peças e material de oficina a	22 520 908,00	108,8511
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	109 501,00	10,9501
10,52	litros de combustível a	720,00	68,4411
3,5/7500	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,2133
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	17 050,00	5,6833
CUSTO VARIÁVEL/KM			195,1975
CUSTO MENSAL = 683 252,63 + 195,1975 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (683 252,63/x) + 195,1975			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

VOYAGE ÁLCOOL			
0,0147	de depreciação a	16 349 555,00	240 338,46
0,0110	de remuneração de capital a	16 349 555,00	179 845,10
1/12	de licenciamento a	77 602,00	6 466,83
1/12	de seguro obrigatório a	18 582,00	1 548,50
1/12	de seguro do casco a	953 314,00	79 442,83
CUSTO FIXO MENSAL			507 641,72
0,15/30000	de peças e material de oficina a	16 349 555,00	81 747,80
4/40000	de pneus, câmaras e recapagens a	91 306,00	9,1306
10,3	litros de combustível a	720,00	69,9029
3,5/7500	litros de óleo de cârter a	2 600,00	1,2133
1,7/90000	litros de óleo de câmbio e diferencial a	3 100,00	0,0586
1/3000	de lavagens e graxas a	14 950,00	4,9833
CUSTO VARIÁVEL/KM			167,0365
CUSTO MENSAL = 507 641,72 + 167,0365 x			
CUSTO/QUILÔMETRO = (507 641,72/x) + 167,0365			
x = utilização média mensal, em quilômetros			

PEDÁGIO

Como repassar corretamente o último aumento

Desde o dia 20 de setembro, o pedágio nas rodovias federais está 100% mais caro. Na Via Dutra, por exemplo, os caminhões trucados passaram

a pagar Cr\$ 700,00 por posto, contra Cr\$ 350,00 em janeiro.

De acordo com a Portaria nº 519, assinada no dia 6 de setembro, que autorizou o aumento, a partir de 1º de janeiro de 1985, esse tipo de veículo passará a pagar Cr\$ 1 000,00 por posto. Isso totalizará 185,7% de reajuste, entre janeiro de 1984 e janeiro de 1985.

Para fixar o índice de aumento, o Ministério dos Transportes baseou-se na variação do INPC, de 104,45%, de janeiro a agosto.

O Governo espera arrecadar este ano apenas Cr\$ 15 bilhões de pedágio, valor que mal dá para cobrir os custos de administração das praças de cobrança. Em cruzeiro reais, a receita equivale à de 1972. Só para reconquistar os níveis de 1979, o pedágio deveria faturar, pelo menos, Cr\$ 65 bilhões. A isenção concedida aos ônibus pela mesma Portaria vai emagrecer ainda mais as receitas.

Quedas de tarifas à parte, é importante analisar como esse aumento vai se refletir nos custos operacionais do transporte.

Quase sempre, o transportador transfere ao cliente as despesas de pedágio. Como constitui parcela expressamente isenta de ISTR, essa taxa não está incluída no cálculo do frete-peso. Por isso, a transferência dá-se como acréscimo ao frete normal.

O "Manual do sistema tarifário" da NTC prevê até mesmo a fórmula matemática para se calcular tal acréscimo:

$TP = (CP \times 100 \text{ kg} / 9\,360 \text{ kg} \times 0,8)$
 TP = Taxa de pedágio para cada 100 kg de carga ou fração

CP = Custo do pedágio para veículo de três eixos (trucado)

9 360 = Carga do veículo de três eixos, com aproveitamento de 78% da capacidade

0,8 = Taxa de remuneração do serviço (25%)

Nas rodovias federais, o pedágio dobrou. É hora de o usuário examinar se os critérios utilizado pelas transportadoras, para repassar esse custo, estão corretos.

Aplicando-se a formuleta da NTC à taxa de Cr\$ 700,00 para veículo truca-



O pedágio sai mais caro para o caminhão trucado, veículo predominante na frota, que serve de base para o cálculo de repasse feito pela NTC.



do, na Dutra, chega-se ao seguinte resultado:

$TP = (700 \times 100 / 0 \times 9\,360)$

TP = Cr\$ 93,50 por 100 kg ou fração

Tanto a inclusão da taxa de administração (25%) quanto da ociosidade (22%) do veículo são discutíveis. No entanto, o aspecto que mais encarece o pedágio para o cliente é a adoção do veículo trucado. Embora os caminhões médios predominem na frota nacional, justamente, para eles, o pedágio sai mais caro. Numa carreta de cinco eixos, por exemplo (veja tabela), o custo sofre redução superior a 35%.

De qualquer maneira, o pedágio não chega a encarecer muito o custo do frete. Mesmo, na Via Dutra (quatro postos) e pelo critério da NTC, uma tonelada de carga não pagaria mais do que Cr\$ 373,92.

Se o frete-peso São Paulo-Rio fosse de Cr\$ 24 mil/t (tabela nº 25 de "grandes massas", com 30% de desconto), o acréscimo seria de apenas 1,56%.

O NOVO CUSTO DO PEDÁGIO NAS RODOVIAS FEDERAIS

Veículos	Toneladas de carga	Cr\$ Veículo	Cr\$/t em 20.9.84	Cr\$/t com 25% de administração	Cr\$/veículo em 12.01.85
<i>Via Dutra (postos nos quilômetros 44/156/257/357)</i>					
<i>BR-290, trecho Porto Alegre-Osório (postos nos quilômetros 290/101)</i>					
<i>BR-493, trecho Rio de Janeiro-Teresópolis</i>					
Caminhões de 2 eixos	6,50	600	92,30	115,38	800
Caminhões de 3 eixos	9,36	700	74,78	93,48	1 000
Carretas de 4 eixos	19,00	1 000	52,63	65,79	1 400
Carretas de 5 eixos	25,00	1 200	48,00	60,00	1 700
Carretas de 6 eixos	28,50	1 400	49,12	61,40	1 900
<i>BR - 040, trecho Rio de Janeiro-Petrópolis</i>					
Caminhões de 2 eixos	6,50	700	107,69	134,62	1 000
Caminhões de 3 eixos	9,36	700	74,79	93,48	1 000
Carretas de 4 eixos	19,00	700	36,84	36,05	1 000
Carretas de 5 eixos	25,00	700	28,00	35,00	1 000
Carretas de 6 eixos	28,50	700	24,56	30,70	1 000
<i>BR-101, ponte Costa e Silva (Rio-Niterói)</i>					
Caminhões de 2 eixos	6,50	1 200	184,61	230,77	1 700
Caminhões de 3 eixos	9,36	2 600	277,78	347,22	3 600
Carretas de 4 eixos	19,00	3 000	157,89	197,37	4 100
Carretas de 5 eixos	25,00	3 200	128,00	160,00	4 400
Carretas de 6 eixos	28,50	4 000	140,35	175,44	5 500

Fonte: DOU de 11 setembro de 1984, página 13261, seção I, Portaria 519, de 6 de setembro de 1984, do Ministério dos Transportes.

CARGAS PERIGOSAS

Está difícil fazer as normas de inspeção

Estão seriamente embaraçados aqueles que têm responsabilidade direta sobre o transporte de cargas perigosas no país. Pelo Decreto

88821, isso devia acontecer até 25 de outubro. Mas, as dificuldades têm sido enormes para normatizar a construção e inspeção de equipamentos que transportam cargas perigosas. É bem verdade que estudos neste sentido já estão em fase adiantada no Inmetro. A princípio, já se conseguiu definir normas técnicas para o transporte de quatro tipos de produtos: derivados de petróleo (diesel, gasolina, querosene e, apesar de não ser de petróleo, também o álcool); cloro; ácido sulfúrico; e gases criogênicos (nitrogênio e oxigênio).

Todavia, segundo o diretor-presidente da Liderbrás — especializada no transporte de derivados de petróleo — Giuseppe Celoni, o Inmetro não incluiu ainda nas normas um limite máximo de idade do veículo entre os critérios de inspeção. Acredita ele que a questão de idade limite para o veículo é totalmente plausível na medida que as empresas hesitarão em entregar uma carreta de sua propriedade, custando aproximadamente Cr\$ 90 milhões, para um carreteiro, com um veículo de idade avançada e sem condições de segurança.

“Na Liderbrás — diz ele —, a frota não ultrapassa uma idade média de três anos. E, um carreteiro não tem condições de investir cerca de Cr\$ 200 milhões num conjunto (cavalo e carreta), uma vez que, para adquirir um novo conjunto, a empresa tem que possuir outros três conjuntos, já pagos, e rodando”.

QUANTIDADE E PERIGO

As precauções que os 2.500 produtos perigosos listados pela NBR-7502 representam, dependem muito da quantidade em que são transportados e por onde são transportados. Um isqueiro, ou caixa deles, que perigo representa? Aí se tem a questão da carga fracionada e sobre ela é que serão tiradas as últimas e difíceis con-

Difícilmente ficarão prontas até 25 de outubro, as normas para os testes exigidos pelo regulamento. Mas, a norma NBR-7502 poderá ser abrandada em breve

clusões, capazes de abrandar a legislação. Já, para os produtos a granel, a questão fica mais fácil, pois cerca de 80% da frota de produtos perigosos são tanques.



Idade avançada prejudica reparos

Mesmo assim, o Inmetro terá que normatizar baseado na quantidade em que estes produtos rodam no país. Segundo Celoni, houve redução das vendas de gasolina e diesel, queda que também se observa no transporte de GLP durante 1984. “Como pude observar — diz o empresário — o transporte foi bastante afetado no último ano, mas houve uma leve compensação com o aumento do transporte de álcool.”

A barreira daquilo que está fracionado ou não em termos de periculosidade é, aparentemente, intransponível. Para a Associação Brasileira da Indústria de Cloro, este “certo volume” é fixado em 10 toneladas, uma vez que abaixo dela o transporte se torna anti-econômico.

Adotar este critério de forma rígida representaria deixar de fora produtos transportados abaixo desta tonelagem,

o que não invalida a sua periculosidade. Mas, a necessidade de se partir de algum ponto levou os técnicos do Inmetro a adotá-lo, a nível de sugestão, para ser levada ao Ministério, para posteriormente, cuidar das cargas menores.

Nesta avaliação inicial, foi deixado de lado o transporte de gás de cozinha em butijões, exatamente pelas dificuldades de definição do critério de transporte de produto a granel. Ele não se enquadra nesta categoria, porém tem um grau de periculosidade e uma frota em operação que justificam o seu exame de forma mais cuidadosa.

Uma segunda fase de estudos abrangeu os fabricantes de equipamentos, firmas de inspeção, transportadores e associações de classe, para estabelecer normas de caráter nacional. Mas, como generalizar sua prática se alguns equipamentos (caso dos criogênicos) têm um alto grau de sofisticação? A White Martins fabrica e inspeciona seus próprios equipamentos, além de possuir pontos de convergência na distribuição por todo o território nacional.

Nos casos de equipamentos com menor sofisticação, como os derivados de petróleo, eles já sofrem uma inspeção anual de cubagem nos Institutos de Pesos e Medidas, com sedes espalhadas ao Sistema Nacional de Metrologia. Esta inspeção é feita com base no número final da placa do veículo ao longo de um ano. Uma idéia que se teve foi misturar a vistoria técnica à vistoria de cubagem. Outros produtos, no entanto, não estão sujeitos a este tipo de vistoria. A solução recaiu, então, em se fazer um levantamento dos pólos de convergência natural da frota para carregamento de cada produto.

Outras soluções se tornaram impraticáveis quando estudadas. Seria extremamente oneroso para as empresas privadas especializadas manter uma rede nacional de vistorias técnicas, operando em regime de tempo integral e em variados pontos do país, onde às vezes, a convergência de veículos do setor é esparsa. Desta forma, dificilmente, até o dia 26 de outubro — data limite imposta pela regulamentação — o setor terá em mãos as normas e critérios para testes de seus veículos e equipamentos.

É vasto o campo abrangido pelo decreto 88 821, mas, só é possível visualizar seu alcance pelas barreiras que surgem em seu caminho. Não só portarias procuram complementá-lo, mas também estudos distintos sobre a normalização dos produtos listados. Um, em andamento na ABNT baseia-se em normas dos EUA. Outro, da Abiquim, parte das normas ADR, européias.



VVVV
VVVV
VV
ABRAVO V REDE VOLVO
associação brasileira dos distribuidores volvo

CLIENTE PREFERENCIAL

NOME: JOSE DOS SANTOS LINS
C.G.C./C.P.F.: 5818922633/119 VALIDADE: 3/1987
LIMITE: 1.000.000,00

CHEGOU O CARTÃO CLIENTE PREFERENCIAL VOLVO.

Agora, ficou mais fácil utilizar os serviços de qualquer concessionário Volvo do país.

- Agora, ao invés de levar cheque ou dinheiro vivo, você viaja com o Cartão Cliente Preferencial Volvo.
- Em qualquer concessionário Volvo do país, você paga as despesas com este cartão.
- Manutenção, reparos, revisão, troca de peças, acessórios, qualquer serviço pode ser debitado.
- Sem burocracia, sem cadastro, você resolve tudo na hora.
- Um serviço rápido, eficiente e seguro tanto para o motorista quanto para o frotista.
- Uma exclusividade da Rede de Concessionários Volvo.

VVVV
VVVV
VV
ABRAVO V
associação brasileira dos distribuidores volvo
VOLVO

Volvo. Qualidade faz a diferença.

Uma mostra técnica com o ritmo alegre de feira popular

Abrindo, pela primeira vez, suas portas ao público leigo, a IV Brasil-Transpo cumpriu sua finalidade técnico-comercial e transformou-se num animado motivo de lazer. A próxima está confirmada para 1986, junto com a II Proálcool e a Náutica.

Out-doors infestaram as principais avenidas da capital paulista anunciando, como o da General Motors, um convite "Tudo azul na Transpo"... "Venha nos visitar". A mensagem, naturalmente, não se dirigia estritamente a empresários do setor de transportes, mas ao público em geral, convocado a esta quarta edição da feira por sugestão da Anfavea para dar mais colorido ao ambiente.

O público atendeu ao convite e, ao melhor estilo de feiras e salões a ele abertos, deixou sua marca indelével de participação: usou sanitários dos ônibus expostos, levou botões de rádios e conseguiu desmontar até mesmo o que não devia ser tão frágil e estontear expositores trocando, por exemplo, a posição de cabos de velas de um motor. "Parece que trazem uma caixa de ferramentas nos bolsos", ironizava um engenheiro. Na primeira pesagem da balança, porém, parece que a experiência foi válida, pelo menos no que se refere a intenção de colorir, também, a mostra técnica.

Abertas pelos ministros Cloraldino Soares Severo, dos Transportes, e Almirante Alfredo Karan, da Marinha, que percorreram por exatas duas horas e quarenta e cinco minutos parte dos 26.800 m² das instalações da IV Transpo, I Proálcool e I Náutica, numa verdadeira maratona que deixou a imprensa diária de canelas finas à procura de declarações políticas, independente do público leigo, as mostras foram um sucesso com reprise garantida para 86.



Os ministros percorreram demoradamente a Transpo que Guazzelli garante para 86.

As catracas do Parque Anhembi indicaram um total final de 90 308 pessoas, das quais nada menos que 51 345 convidados empresariais, um número, em si, que globalmente pode não ter maior significado. "Mas, quando comparamos o movimento da segunda feira, dia 17, quando tivemos tres mil e poucos empresários por aqui, com o primeiro dia de 1982, quando vieram 876, verificamos algo significativo" — explica Omar Guazzelli, promotor da mostra.

Também cresceu em área ocupada, de 7 mil m² em 1978, passando por quatorze e dezenove nas edições se-

guintes, para chegar em 22.300 m² de 1984. Mesmo assim, a Transpo ainda deverá conviver, pelo menos, na próxima versão, com a Proálcool e a Náutica porque "não ocupa todo o pavilhão e, hoje, o aluguel é muito caro para não se completar a área".

"Nós não vamos esconder, também, que durante a semana, principalmente, à noite, abrimos as bilheteiras para o público pagante" confessa Guazzelli. As regras do jogo, portanto, foram mudadas. Mas, a explicação parece simples: como era impossível fazer propaganda em televisão e *out-doors* com muitos números e datas, especificando quando o público poderia pagar ingressos, o promotor teve de optar pela divulgação do período todo. No final das contas, não gostou do público pois estava esperando 50 mil pagantes "para empatar com as despesas de publicidade" e só aportaram por lá 37 856 pessoas dispostos a pagar Cr\$ 4 000,00 de ingresso.

"A experiência foi válida", diz ele que, sabe-se extra-oficialmente, já foi convidado para uma nova reunião na Anfavea talvez em outubro, onde tratará de oficializar a Transpo de 1986 e avaliar o "colorido do público pagante".

Por outro lado, se o promotor mudando as regras do jogo no meio do caminho, criou alguns inesperados constrangimentos para expositores, houve um verdadeiro derrame de convites gratuitos, distribuídos ou até vendidos, às portas do Anhembi, provo-



Os caminhões a álcool ingressaram definitivamente no mercado com motores Otto, Mercedes, bi-combustível da Volvo, e álcool aditivado Scania que apresentou seu novo símbolo.



cando uma incalculável fuga de renda em suas bilheteria. “Os expositores não têm culpa mas, foi muito triste ver pessoas com dez a quinze convites na mão, distribuindo-os à larga, ou tentando vender, aquilo que recebeu de graça”, lamenta-se Guazzelli.

Em posição tão constrangedora quanto essa ficou, por exemplo, a Mercedes-Benz, com dois bares destinados a servir chopp à seus convidados empresariais e, com o público extra inesperado, teve de abrir seus barris para não fazer feio e acabou gastando uma mé-

dia de 400 litros/dia do refrescante líquido. Na Transpo, beber chopp virou maratona, pois o pagante que conseguisse a façanha de obter quatro copos, tirava de barbada os quatro mil do ingresso. E alguns consumiram muito mais.

OS NEGÓCIOS

Maratonas éticas à parte, os expositores saíram de lá satisfeitos com os níveis de visitas a seus estandes. A Transportadora Atlas, por exemplo,

uma das três únicas presentes no evento, recebeu 1 200 visitantes “oficiais” até sábado e chegou a entabular negócios futuros “que justificam plenamente os Cr\$ 50 milhões gastos aqui, ainda que nossa participação tenha tido apenas uma intenção institucional”, segundo Guillermo Lambrechts, diretor.

Negócios definidos até a data do fechamento desta edição a Transpo ainda não havia. Mas, a Mercedes-Benz, como a Fiat/Diesel, entre outras, aguardam bons fechamentos. “Em nosso estande, estiveram mais de 60% dos concessionários de todo o país trazendo clientes, o que dá uma presença oficial registrada de mais de 2 500 empresários até o sábado.” A Fiat Diesel afirmava ter vendido todos os caminhões expostos e ter saído levando muitas entabulações debaixo do braço, não só para o mercado interno como para exportações. Os importadores compareceram em número até maior que o previsto: passaram pelo estande da Paexpo um total de 62 negociantes estrangeiros, apesar do programa só haver convidado 48 da América Latina, África e Estados Unidos. “Os resultados só saberemos após recebermos os questionários entregues a importadores e expositores”, diz Agostinho Rosa Portela, assessor técnico do Ministério da Indústria e Comércio.

OS PESADOS

As poucas novidades apresentadas transformou em vedetes os caminhões pesados da Mercedes-Benz e o protótipo do Cargo da Ford. O assunto pesado, aliás fixou-se como um dos temas mais discutidos na feira, desde o discurso de saudação do presidente da Anfavea, André Beer, dirigido aos ministros presentes à inauguração, que chamava a atenção para a recuperação dos mercados de veículos comerciais e tratores, “depois de três anos sucessivos de resultados insatisfatórios”. Nas estatísticas da associação, de janeiro a agosto de 1984, o mercado de veículos comerciais leves cresceu 27,1%, enquanto nos comerciais pesados (ônibus e caminhões) a expansão foi de 17% em relação ao ano passado.

É o que sente, também, a indústria montadora de ônibus e caminhões. Aproveitando a Transpo para mostrar o novo símbolo do grupo, baseado nas origens regionais da fábrica sueca e descrito como uma criatura alada, com cabeça e garras de águia e corpo de leão, a Saab Scania apresentou seu caminhão com motor a álcool T 112 E (6x4) e os primeiros ônibus “high-deck” sobre chassi K 112 na versão Paradiso e 380, e números que mostram um crescimento de 60,5% nas vendas acumuladas de caminhões pe-

sados no período janeiro/agosto de 1984. Até o final do ano, a empresa espera vender 2.700 unidades, superando suas aspirações do início do ano, quando acreditava numa expansão de 20% no máximo. Maior indicativo para a fábrica sueca de que o mercado deverá prosseguir no ritmo desses oito primeiros meses está no fato de que, ano passado, a recuperação dos caminhões pesados foi pura e simplesmente creditada às supersafras agrícolas, enquanto hoje, conforme assegura Ake Norrman, presidente da empresa, “temos certeza de que outros setores também estão voltando a investir, o que nos leva a crer, ainda, num bom desenvolvimento de mercado nos próximos três anos.”

Por confiar também nessa expansão é que Ricardo Berthold, diretor adjunto de vendas da Mercedes Benz conclui que a fábrica alemã deverá crescer dos atuais 26,4% de participação para 35% a partir de 1985, em função dos novos produtos lançados. Essa expectativa baseia-se, entre outros fatores, na queda sofrida pelo caminhoneiro autônomo e no conseqüente aumento de compras pelas transportadoras, para cobrir essa falha de oferta de veículos. “As transportadoras preferem os pesados” completa ele.

A empresa, no entanto, tem mais alguns coringas para garantir que todos

os seus planos serão concretizados: deverá aplicar, até 1989, cerca de US\$ 150 milhões em novos produtos, parte deles já injetados nos novos caminhões e no O 370. “Esse investimento inclui novos caminhões, com novas cabines para 1986 e 1987, além de ônibus urbanos da família do 370 e o trólebus para 1986”, resume Berthold.

O ÁLCOOL EVOLUI

Tage Karlsson, superintendente da Volvo, mantém expectativas mais reservadas em relação à participação de seus caminhões N no mercado. “Prendemos um equilíbrio nos 25% e, a partir daí, crescer junto com o mercado, já que uma guerra pela participação pode destruir a economia”, declara. De outro lado, sua maior concorrente afirma: “ótimo, ficamos satisfeitos em saber disso”.

Independente da guerra e do cerco das concorrentes por todos os flancos, a Volvo aproveitou seus 960 m² na Transpo para apresentar o caminhão XHT, N10, versão com motor a álcool (bi-combustível) que será lançado no mercado em janeiro de 1985, com uma previsão de vendas entre 50 e 60 unidades na primeira safra do ano, apesar de já existir interesse por mais de 100 unidades e alguns pedidos em carteira. Atuando principalmente no agro-in-

dústria, essa versão álcool-dísel, rodou por testes finais por quase um ano na operação de treminhões de cana e madeira.

Mas, em relação ao álcool, ou melhor, ao gás natural, a Volvo apresentou ao ex-presidente da Petrobrás, Shigeagui Ueki, um projeto de tecnologia de autoria de uma de suas subsidiárias suecas, para transformar o gás em álcool — gás metano em metanol —, de maneira a trazer maior proveito para o combustível a base de petróleo, sem os riscos de sua utilização sob alta pressão ou os altos custos da criogenização. Com essa usina de transformação que pode ser fixa ou móvel, o gás de Juruá, por exemplo, após convertido em metanol (ou algo semelhante) seria transportado por barcaças, via fluvial, o distribuído aos grandes centros. “A preço de hoje, uma unidade para conversão de 2 mil/toneladas de gás/dia, representaria um investimento aproximado de uns US\$ 400 milhões, incluindo aí os barcos para transporte. Muito mais econômico, portanto, que um gasoduto de US\$ 5 bilhões ligando Juruá/São Paulo”.

MAIS NOVIDADES

Afora o que mostrou a edição nº 247 de *Transporte Moderno*, onde praticamente se adiantam todas as

Se você está perto de Santo Ângelo, a Mercedes-Benz não deixa você chamando São Cristóvão.

Numa viagem de Mercedes-Benz, é muito difícil você precisar chamar um santo. Mas, se necessário, ele aparece na hora. E vestindo a camisa do Concessionário Mercedes-Benz. Ele está sempre perto de você para prestar assistência com toda a garantia. Com ferramentas especializadas, peças genuínas e gente treinada pela fábrica. Com Mercedes-Benz ninguém perde a viagem nem a fé.



novidades da Brasil Transpo, pouco restou para esta reportagem. Ou, pelo menos, pouca coisa de grande vulto escapou das malhas da redação de TM para só aparecer na abertura da mostra.

Provavelmente, na área de equipamentos e pneus é que surgiram as maiores surpresas. No estande conjunto Randon/Rodoviária, estava a maior delas: uma carreta tanque de 3 eixos que já deve estar em operação na Citrosuco de Limeira, equipada com pneus "single", sem câmara, tipo G 165, da Goodyear e que, deverá, assim que for reconhecido pela Lei da Balança, representar uma revolução na área de semi-reboques.

As vantagens visíveis a olho nú estariam na redução de 150 quilos de peso morto por eixo da carreta, maior estabilidade para o veículo e menor desgaste para o pavimento e para os próprios pneus, devido ao menor arrasto provocado em curvas e menor superfície de contato, com menor resistência ao rolamento, que trariam também menor consumo de combustível.

A novidade está na montagem de seus pneus, já que a carreta poucas modificações sofre. O assunto, porém, já vem sendo estudado há tempos e consta de um estudo sobre alteração nos limites de carga por eixo enviado ao Governo em 1982, pela Anfavea, sugerindo a substituição dos pneus duplos dos reboques por esses super-largos, como ocorre nos Estados Unidos e Europa. Naquela época, existia uma outra barreira, que era a própria produção desses pneumáticos no Brasil, totalmente fora das prioridades da indústria. Agora, ao que parece, a Goodyear resolveu tomar as rédeas do lançamento, sugerindo publicamente sua intenção de agitar essa nova idéia. Tanto é que também a Krone, ausente da Transpo, apresentou recentemente uma carreta calçada com esses pneus largos.

Enquanto a Goodyear alarga a banda de rodagem, a Pirelli aproveita para lançar seu conceito de "cintura zero grau", com os radiais metálicos LS-97, criando uma diferenciação de seus radiais metálicos em relação aos demais. A nova "cintura" resume-se na colocação de duas camadas extras de tecido metálico especial, cujos fios estão dispostos no sentido longitudinal da carcaça na posição "zero grau, em relação ao sentido da viagem". Localizadas nas áreas laterais da banda de rodagem, as duas camadas permitem ao pneu sustentar sua área de contato com o solo distribuindo uniformemente, por todo o corpo, as tensões e deformações resultantes do esforço constante.



Ovos de Colombo:
carreta Randon com
pneus largos e o
tanque recravado
Mangels

Segundo a fábrica, esse avanço estrutural dos LS-97 propicia um desgaste mais regular, segurança em velocidades elevadas e contínuas, baixa resistência ao rolamento, com conseqüente menor aquecimento, mais economia de combustível e alto índice de reconstrução. Chamou a atenção no estande desses fabricantes de pneus, também, um cartaz estrategicamente colocado na sala de visitas comparando pneus com e sem câmara e a própria amostra de um pneu do segundo tipo exposta.

A Pirelli, com a Michelin, não admitem lançamento próximo para esses pneus "porque já dominam a tecnologia lá fora e não precisam fazer muitos testes por aqui, com a concorrente Goodyear". Como onde há fumaça, há fogo, e já que as rodas especiais para esse tipo já estão sendo fabricadas pela Borlen, os LS-97 "tubeless" da Pirelli, como os Michelin, estão sendo montados no Cargo, a título experimental.

A afamada qualidade do dísel e o seu poder corrosivo, têm, pelo menos, motivado revoluções nos tanques para combustível. Depois de pesquisar, em silêncio, durante mais de dois anos, a Mangels levou para a feira

sua nova opção desses reservatórios, onde a solda lateral e do quebra-ondas — ponto crítico de início de corrosão — foi substituída por um sistema inédito de recravação, semelhante ao encontrado nas latas de conserva.

Não existem ainda resultados finais sobre a performance do novo produto, mas, de testes preliminares, saiu uma comparação de que um tanque soldado, em chapa zincada, aguenta cerca de 80 horas em "salt spray" (nevoa de água salgada) para começar a apresentar os primeiros sinais de corrosão. Já o recravado e revestido por pintura interna de epoxi, passou por 308 horas e continua sendo bombardeado. "Nosso pessoal técnico acredita que ele poderá passar das 500 horas", diz Milton Leal da Cruz, gerente de Vendas.

Complementando sua linha de assentos, a Istringhausen lançou na Transpo o modelo de suspensão a ar, cuja vantagem principal é proporcionar regulagem automática ao peso do operador, ajustando-se conforme as condições do terreno também. O assento trabalha conectado à linha secundária de ar do veículo, de maneira a não sobrecarregar a principal, e absorve as trepidações de baixa frequência.

DESMONTADORA HIDRÁULICA PARA PNEUS DE CAMINHÕES E ÔNIBUS



SOLICITE DEMONSTRAÇÃO



Emeb do Brasil Ltda.

Rua Barata Ribeiro, 345 - Caixa Postal 118 - CEP 13300
Itu - SP. Fone: (011) 482-0684 - Telex: (011) 35516 EEBL-BR

Mod. DPH-700
Monta e Desmonta Pneus de
7.00 x 16" até 13.00 x 24".
Montada sobre rodas
facilitando sua locomoção
Não requer
instalação especial.

Rodonal critica proposta de regulamentação

Cumprindo promessa feita durante o Seminário TM "Novas Metas do Transporte Rodoviário de passageiros (veja a seção "Neuto escreve"),

o Ministro dos Transportes Cloraldino Soares Severo mandou publicar no Diário Oficial de 28 de agosto o anteprojeto de regulamento do transporte interestadual e internacional de passageiros.

A análise do documento (veja matéria na seqüência) revela modificações radicais em relação à legislação em vigor. O documento cria, por exemplo, a Câmara Brasileira de Usuários e Transportadores. Um pouco mais na frente, aumenta as dificuldades para se obter modificações nos serviços. A receita do transporte de encomendas passa a ser abatida dos custos operacionais, para efeito de cálculo de tarifas. E esse serviço só poderá ser realizado obedecendo-se rigorosamente à "lei da balança".

A principal preocupação do Governo, porém é com os direitos do passageiro, que ganhará uma franquia maior de bagagem (40 kg) e será indenizado com 30 ORTNs no caso de extravio da bagagem. Outras inovações são a emissão de passagem aberta, a venda financiada e a proibição de fumar.

Para analisar o anteprojeto, TM ouviu o presidente da Rodonal, Bernardino Rios Pim. Eis as suas declarações: TM — *Em termos gerais, o que o senhor achou do anteprojeto de regulamentação do transporte de passageiros?*

Bernardino — Como todo anteprojeto, tem que ser muito modificado até se tornar projeto.

TM — *A regulamentação atualmente em vigor atende ao estágio de desenvolvimento do setor?*

Bernardino — É claro que nós somos favoráveis à modernização do regulamento atual. O que não entendemos, talvez, até por falta de cultura de nossa parte, é o porquê de se introduzir modificações tão profundas num setor que dispõe de empresas bem estruturadas, um empresariado

O presidente da Rodonal é contra vários dispositivos do anteprojeto de regulamento para o TRP. Entre eles, as restrições às encomendas e os 40 kg de bagagem

arrojado e, em síntese, é um sistema que funciona bem.

TM — *No dia 24 de setembro se encerra o prazo para os transportadores apresentarem sugestões de modificações. Como fica?*

Bernardino — Nós achamos que o prazo de trinta dias é excessivamente curto para opinarmos. A regulamentação do transporte de carga, entre a sua apresentação e a fase de projeto, levou um ano. No transporte de passageiros, as decisões têm que ser tomadas com muito cuidado. Afinal, é um tipo de serviço que envolve vidas humanas. O próprio Ministro sabe como foi difícil regulamentar o transporte de carga. E nós vamos a ele solicitar que o prazo seja dilatado.



Pim: impossível opinar em 30 dias

TM — *Mas, o Ministro parece estar disposto a não deixar o Ministério, em março do ano que vem, sem que este regulamento esteja aprovado.*

Bernardino — Eu acredito que, se trabalharmos em regime de urgência, o Ministério e os transportadores, conseguiríamos publicar o decreto definitivo antes da saída do Ministro. Para isto, é necessário que haja transigência de parte-a-parte.

TM — *Entre as modificações de caráter geral, o anteprojeto cria a Câmara de Usuários. O senhor considera que ela permitirá um aprimoramento neste segmento do transporte?*

Bernardino — A Câmara de Usuários é válida para o transporte urbano. No caso do transporte interestadual, ela não cumpre as finalidades a que se destina um órgão deste tipo. Além disto, não vejo no anteprojeto um representante dos usuários. Neste capítulo, o anteprojeto, criando mais um órgão regulador, é burocratizante. Não somos contra a Câmara de Usuários, mas em última análise, achamos que, pelo menos, deveria ser mudado o seu nome.

TM — *O anteprojeto vai diretamente ao centro de uma polêmica que atualmente circunda o transporte de passageiros, que é a encomenda. Como o senhor analisa as posições fixadas pelo Ministério?*

Bernardino — O anteprojeto está excessivamente preocupado com esse ponto. É um erro imaginar que o faturamento do transporte de encomendas em ônibus representa um lucro líquido para a empresa, porque o sistema de coleta e entrega tem um custo muito alto — e isto não está computado na análise do anteprojeto. Os Estados Unidos e o México possuem um sistema semelhante que opera em níveis excelentes. O transporte aéreo, de uma maneira geral, realiza o transporte de encomendas em aviões de passageiros. Veja, por exemplo, o caso do Airbus, que tem uma grande capacidade de carga. Em qualquer um dos casos, o transporte de encomendas representa um serviço de utilidade pública. E não é só isto. O desenvolvimento da indústria de carrocerias também implica em maior segurança para o passageiro, ao colocá-lo dois metros acima do chão. Achamos que este ponto tem que ser melhor discutido. Afinal, este anteprojeto é um documento que pretende vigorar por dez a quinze anos.

TM — *Este anteprojeto dá prioridade absoluta para o usuário, elevando por exemplo, a carga por passageiro, já que os ônibus atualmente dispõem de maior espaço. Qual a sua opinião sobre o assunto?*

Bernardino — Isto é matematicamente impossível. Os ônibus, atualmente, transportam cerca de 42 passageiros. Ao permitir 40 quilos por passageiro, o anteprojeto eleva a bagagem para 1 600 quilos. Somando com o peso de cada passageiro, teremos mais uns 2 400 quilos, o que somando às 12 toneladas do ônibus, atinge cerca de 16 toneladas. Ocorre que a lei da balança que está em vigor só



permite um peso total de 15 toneladas.

TM – *O anteprojeto, aliás, é bastante rígido quanto ao excesso de carga. . .*

Bernardino – Os transportadores conhecem as regras, e achamos que, se trafegarem com excesso de carga, estão plenamente conscientes de que estão sujeitos às punições. Não somos contra as punições, mas aos critérios adotados para que elas sejam impostas. O anteprojeto prevê que o ônibus será descarregado no caso de excesso. Mas, onde ficará a carga? E em que local ele será descarregado? Achamos que, se o excesso não implicar em segurança do veículo, a empresa deverá ser punida, mas somente no final da linha, com posterior apreensão do veículo. Nunca durante a viagem. Principalmente se o anteprojeto, assim como as próprias empresas, se propõe a respeitar o passageiro.

TM – *O anteprojeto, aliás, elevou substancialmente o valor das multas, além de ter adotado a ORTN como base de cálculo.*

Bernardino – Nós não somos contra o reajuste das multas atuais. Mas achamos que elevaram demais os valores, que tiveram reajustes de cerca de 300%. No caso de extravio de bagagem, por exemplo, o valor de 30 ORTNs implica, atualmente, em Cr\$ 540 mil aproximadamente. Nós estamos temerosos que isto implique no aparecimento de uma indústria de indenizações, como já houve. O único documento de que o passageiro dispõe é da etiqueta fornecida na plataforma de embarque e nós não podemos dizer que há uma confiabilidade completa nos prepostos das empresas que realizam este serviço. Nada impede que um deles ceda uma etiqueta sem a bagagem correspondente. E o transportador só tem 15 dias de prazo para contestar ou pagar a indenização.

TM – *Com relação às multas, o anteprojeto é bastante claro, listando uma série de situações em que a empresa está sujeita a punição, e arbitrando o valor para cada caso.*

Bernardino – Exatamente. Com isto, a multa deixa de ter um caráter punitivo e passa a ter caráter arrecadador. Nada impede que, amanhã, por força da aprovação do decreto a nível federal, os DERs estaduais passem a adotar a mesma sistemática, descaracterizando a multa quanto ao ato punitivo. Nós somos favoráveis ao reestudo dos valores, mas até certos níveis, uma vez que já somos excessivamente tributados.

TM – *O que os transportadores acham da adoção da passagem em aberto?*

Bernardino – Em princípio, é bom para as empresas, e inclusive já esteve em vigor durante algum tempo. Mas, as próprias empresas decidiram parar de vender por esta modalidade porque muitas vezes, o próprio passageiro preenchia a passagem e, com isto, ocorria muita duplicidade de poltronas, o que acaba prejudicando o passageiro que teve o cuidado de marcar a passagem no ato da compra. Aliás, o próprio anteprojeto prevê uma multa de 15 ORTN se houver duplicidade de passagens.

TM – *Pelo anteprojeto, as empresas teriam facilidade para financiar as passagens. Isto beneficia?*

Bernardino – O financiamento de passagens é muito difícil, o empresário não tem condições financeiras para isto, e, se fosse feito através de uma entidade financeira, iria onerar o passageiro.

TM – *Quanto à modificação dos prazos para desistências de passagens, como os transportadores estão encarando esta questão?*

Bernardino – Apesar de ter havido uma redução de 50%, achamos que este é um ponto em que poderíamos transigir, dentro do espírito que citei antes, para que se chegue a uma posição consensual.

TM – *Existem algum ponto em que os transportadores não transigiriam?*

Bernardino – Acredito que, dificilmente, os transportadores iriam admitir o que fixa o parágrafo primeiro do artigo 44. Nele, que trata da alteração de itinerários, a questão já havia sido discutida por uma comissão de transportadores e representantes do DNER e o assunto tinha ficado pendente porque as empresas não aceitavam. Os empresários não abriam mão de um mercado já consolidado.

TM – *O anteprojeto é bastante detalhado em todas as questões que aborda. Existe algum ponto em que deixou de ser explícito?*

Bernardino – Na parte em que ele aborda a identificação do passageiro, acreditamos que ele possa ser melhorado. Os prepostos das empresas não têm poder de polícia para exigir que os passageiros se identifiquem, e isto

tem criado muitas dificuldades. Nós vamos levar sugestões ao Ministro para adotar um sistema semelhante ao da rodoviária de São Paulo, que possui uma polícia própria funcionando com bastante eficiência. Também no que se refere ao planejamento e implantação dos serviços, o anteprojeto prevê que considerará o serviço quantitativamente atendido, entre outros critérios, quando o “índice de acidentes” estiver dentro dos limites admitidos pelo DNER, “através de instrumento próprio”. Os transportadores têm dúvidas quanto ao critério de aferição deste índice. Há casos em que a empresa não pode ser culpada por um acidente que não provocou. Nestes casos, este acidente entraria no índice? Ou seria desprezado? Há casos que têm que ser melhor debatidos.

TM – *O anteprojeto proíbe o fumo nos ônibus, por exemplo. Este também seria um caso?*

Bernardino – Exatamente. A empresa não pode obrigar o passageiro a não fumar num trajeto longo. Neste caso, poderia se adotar o critério que a aviação adota. O passageiro não pode fumar apenas com o avião parado. Mas após decolar pode. São detalhes que iremos ainda discutir com o Ministério.



A opção certa para seu problema de transporte.



Basculantes



Furgões de alumínio

Tanques • 3.º eixo • 5.ª roda • Carga seca
Canavieira • Caixas coletoras, etc..

Departamento de projetos à sua disposição, para confecções de carroçarias sob encomenda.

APF Apolinario Equip. Industriais Ltda.

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

“Agora, o Metrô opera também trólebus e ônibus”

TM – *Financiamentos obtidos para obras foram utilizados no pagamento da dívida externa?*

Nory – Não tínhamos financiamentos específicos para

obras e herdamos uma grande dívida, não só em dólares como em cruzeiros. Para empreiteiros, devíamos, em março/83, 18 bilhões de cruzeiros. Recebemos autorização para captar US\$ 80 milhões, foram captados US\$ 32 milhões e o restante foi impossível.

TM – *Quais foram as dificuldades para captação no exterior?*

Nory – A necessidade de aval do governo federal para empréstimos diretos, no âmbito da Resolução 4131, foi uma delas. Não havia um banco no exterior que emprestasse a qualquer entidade nacional sem este aval. Na época, o aval não era conseguido pois estudavam uma contra-garantia do Estado ou Município, o que demorou até fevereiro deste ano. No caso de empréstimo pela resolução 63, o limite de expansão fixado foi atingido em junho, impossibilitando a conclusão de operações já contratadas.

TM – *Como foi realizada a renegociação de empréstimos não pagos?*

Nory – Nós devemos hoje US\$ 20 milhões ao Banco do Brasil, que arcou com tais pagamentos, através do aviso 30 da Ieb 588. Já conseguimos aprovação para várias negociações e deveremos liquidar estes pagamentos em outubro. Recebemos um limite de rolagem da nossa dívida de US\$ 48 milhões. Com isto, pretendemos saldar as operações da resolução 63 também em outubro.

TM – *A ampliação das atividades do metrô abarcará qual dimensão?*

Nory – A partir de fevereiro deste ano, o metrô tem duas novas incumbências: o planejamento e implantação, quando assim decidido, de todos os transportes da região metropolitana. Desta maneira, a criação do sistema trólebus de média capacidade, alimentado pelo sistema dísel de pequena capacidade, ficou sob nossa alçada. A primeira linha, estação Jabaquara-São

O Presidente do Metrô paulista fala de dificuldades financeiras e traça planos para concluir a linha leste-oeste, operar trólebus e implantar linhas a dísel.

Bernardo, Santo André e São Mateus, com 32,4 km, deverá estar implantada por volta de junho/86.

TM – *Quais as diferenças na operação destas linhas?*

Nory – Como implantaremos um corredor expresso, qualquer obra a ser realizada necessitará da aprovação do metrô. Desta maneira, evitaremos os problemas comumente enfrentados, em termos de piso, nos corredores da cidade. Serão utilizadas 15 unidades articuladas, numa frota de 61 ônibus. A flexibilidade para atender demandas localizadas, como na hora do pico, será obtida através de um controle centralizado, que poderá acionar unidades específicas para o atendimento de determinados trechos.



Walter Nory: “herdamos grande dívida”.

TM – *Em termos de déficit, o atendimento à camadas da população de baixa renda em longo percurso não pode comprometer a companhia?*

Nory – Temos sempre que diferenciar duas coisas: tarifa e custo. O pobre mora no bairro mais distante, usa linhas que, teoricamente, deveriam ser mais caras. Porém, não podemos reforçar este contra-senso. O que se preten-

de é uma tarifa única, para remunerar justamente as operadoras, instalar a câmara tarifária. O trólebus pode ser inserido neste contexto e, então, poderemos estabelecer uma tarifa única para todo sistema – metrô, trólebus, dísel.

TM – *Esta expansão traz maior versatilidade ao metrô?*

Nory – Não é novidade em termos internacionais. Em Washington, a empresa de metrô opera trólebus, dísel, em Paris existe a RATP, sistema também utilizado em Londres.

TM – *Em termos de rede básica, quais serão os próximos passos?*

Nory – A conclusão da linha Leste-Oeste é prioritária. O financiamento do BNDES, cobrindo 70% das necessidades, está na segunda fase de avaliações, caso em que normalmente é aprovado. As linhas Sudeste-Nordeste e Butantã-Ipiranga, além dos ramais Paulista-Vila Prudente e Paraíso-Moema, estão em estudos. Quando pronta, esta rede terá 95 km de extensão e atenderá 5 milhões de passageiros/dia. O ramal Paraíso-Moema é o mais justificável, pois a demanda é enorme e necessitamos desapropriar poucos imóveis.

TM – *Algum novo projeto em implantação na companhia?*

Nory – Administraremos as linhas interna e de ligação do novo aeroporto da cidade. O transporte interno terá 14 km de extensão. Já para os funcionários, haverá uma linha saindo da estação Bresser. Em termos de usuários, fizemos uma pesquisa inédita, a bordo dos aviões, onde as opções de transporte – rádio-táxi, táxi, ônibus seletivo e ônibus executivo – eram informadas junto aos preços atualmente cobrados. A preferência foi pelo ônibus seletivo com bagageiro, além de alguns pontos de partida. Inicialmente, serão duas a três linhas, que poderemos operar ou fazer concessões para empresa, ou até mesmo contratar o serviço de empresas. Ao todo, este sistema prevê 51 000 viagens/dia, quando o aeroporto estiver totalmente implantado.

TM – *Quando será iniciado este novo serviço?*

Nory – Em janeiro do próximo ano, as linhas nacionais já deverão estar operando em Cumbica. Já para as linhas internacionais, em termos de rotas latino-americanas, o cronograma indica o início de atividades em abril. Em outras palavras, faremos a implantação até o final do ano e atingiremos total capacidade na metade do próximo ano.

Obs.: Durante o fechamento desta edição, foi assinado, entre o metrô e o BNDES, contrato de financiamento no valor de 30 milhões de ORTN.



Expresso Araçatuba, Scania e Codema. Excelentes parceiros para enfrentar os desafios do transporte.

O Expresso Araçatuba acaba de incorporar mais 10 unidades SCANIA 112 H e 10 semi-reboques à sua já considerável frota própria.

Agora são ao todo 320 veículos - entre pequenos médios e pesados - para agilizar a maior estrutura operacional de transporte para as regiões Norte e Centro-Oeste.

Ou para qualquer outra região do país, quando solicitado.

É, sem dúvida nenhuma, a maior frota de veículos de uma só empresa, dirigida exclusivamente para o transporte de cargas fracionadas.

Esta posição reflete a preocupação do Expresso Araçatuba em oferecer e



garantir, aos seus clientes, as melhores condições de transporte. Com bom atendimento e pontualidade nas entregas.

Uma preocupação que justifica o seu alto posicionamento no mercado nacional.

A escolha dos caminhões pesados da Linha H, da

SCANIA, adquiridos através da CODEMA, veio atender a necessidade de se imprimir maior velocidade na transferência de cargas, por oferecer todas as qualidades técnicas e operacionais: maior potência, maior capacidade de tração e, acima de tudo, economia.

Uma escolha feliz. Principalmente para os nossos clientes.



CRESCENDO COM RESPONSABILIDADE
Av. Alexandre Colares, 500 - Vila Jaguara
Fone (PABX) 831-2233 - Telex 011.22288
São Paulo - SP

ÔNIBUS COBRASMA

Tecnologia por dentro e por fora.

A tecnologia Cobrasma colocou pelas estradas do país revolucionários conceitos na produção de carrocerias. Carros de sucesso para empresas e passageiros.

O sucesso do ônibus Cobrasma começa pelo seu menor peso e a total ausência de ferrugem, por ter no aço inox seu principal componente. Isso significa: maior economia de combustível e manutenção, durabilidade e segurança contra impactos. O que proporcionará um custo por quilômetro bem menor. Também, o fácil acesso aos componentes mecânicos permite eficiência e tranquilidade quando algum reparo for necessário.

Por dentro, o ônibus Cobrasma tem bancos reclináveis providos de modernos sistemas de pistões a gás - tipo avião -, além de várias opções de acabamento interno que personalizam o veículo.

Um carro especial para sua empresa e seus passageiros, fazendo carreira pelas estradas do país. Tecnologia Cobrasma por dentro e por fora.



COBRASMA S.A.

Rua da Estação, 523 - Tel.: (011) 801-8000 - Telex: (011) 33330 - 33687 - Osasco - SP.



Departamento Nacional de
Estradas de Rodagem



Rodovia Marechal Rondon



BR - 364

RODOVIA

MARECHAL RONDON

1450 km de benefícios
para o Noroeste do Brasil.

Em apenas 1 078 dias, 290 a menos do que o prazo previsto, o País está recebendo a Rodovia Marechal Rondon (BR 364), totalmente pavimentada, entre Cuiabá-Porto Velho. Trata-se de uma das mais vultosas obras do Governo João Figueiredo. Por suas dimensões, importância e significado nacional, a BR-364 consagra, de forma irreversível, os esforços do pioneiro Cândido Mariano da Silva Rondon, o Marechal da Paz.

Entre os mais marcantes reflexos da conclusão da BR 364, ligando as capitais do Mato Grosso e Rondônia, está o fato de que, na realidade, a ligação rodoviária pavimentada é de Porto Alegre a Manaus. A rodovia permitirá a recuperação de, pelo menos, 30% da produção do Mato Grosso, de Rondônia, do Acre e da Amazônia ocidental, que vinham se perdendo por falta de um meio de transporte seguro e permanente.

Com a 364, a consolidação da unidade nacional através da ligação de todas as suas capitais por rodovias pavimentadas fica mais perto. Ela torna possível também o desenvolvimento da região, uma das últimas fronteiras de potencialidade significativa a ser explorada no território nacional, na presente década.

A Marechal Rondon vai ainda reduzir as disparidades de desenvolvimento, dentro de um programa que compatibilize a harmonia com preocupações de preservação ecológica e de proteção às comunidades indígenas.

Não existissem razões importantes para que o Governo Federal, numa determinação política firme, decidisse executar essa obra, mesmo tendo de fazer o Brasil todo parar para que Ron-



Uma decisão política firme do Governo Federal para apagar cenas como esta.

dônia e Mato Grosso fossem contemplados pela 364, sua conclusão significa que o Brasil cumpriu sua parte em acordos internacionais que firmou no sentido de integrar o continente americano por rodovias, dentro de suas fronteiras.

Não bastassem tais motivos, o projeto viabiliza o Programa Integrado de Desenvolvimento do Noroeste do Brasil — o Polonoeste que, com recursos de US\$ 685 milhões, visa integrar uma área de cerca de 40 mil km², cujas produções, a médio prazo, podem se aproximar das 6 milhões de toneladas/ano.

Sua execução, dentro de padrões técnicos avançados e administração competente, propiciou uma antecipação de 290 dias dentro do prazo previsto, de 1 368 dias. O resultado foi uma economia de US\$ 223 milhões

que representam, nada menos do que 42% do orçamento de US\$ 527 milhões.

Estiveram envolvidos nesse trabalho de resultados tão contundentes, mais de 6 000 homens, dois Batalhões de Engenharia e Construções do Exército Brasileiro, onze empresas construtoras e sete empresas de consultoria.

Além de absorver o tráfego, atualmente, da ordem de mil veículos por dia e que chegará a 3 000 dentro de cinco anos, a rodovia Marechal Rondon propiciará, em grande escala, o sistema de transporte intermodal rodo-hidro ferroviário, dando acesso à região aos corredores de exportação, bem como interligando as principais bacias hidrográficas brasileiras.

Toda grande obra tem sua história

A BR-364, Rodovia Marechal Rondon, também tem a sua. É rica, emocionante e verdadeira.



A rodovia Cuiabá-Porto Velho foi aberta sobre as trilhas do Marechal da Paz

Civilizador dos Sertões. Marechal da Paz. Exemplo a ser imitado para a honra da civilização universal. Explorador que mais se avantajou em terras tropicais. Uma das realizações ciclópicas que a América pode apresentar ao mundo: o trabalho científico, prático e humanitário de Rondon.

Estes títulos foram conferidos a Cândido Mariano da Silva Rondon, marechal, sertanista, indigenista, desbravador. O trabalho desenvolvido por Rondon não se restringiu à abertura de picadas para a colocação dos postes para o fio telegráfico, chamado pelos índios "língua de Mariano". Sua atividade foi muito mais ampla, muito mais abrangente.

Quando o 5º presidente da República Afonso Pena, confiou-lhe a missão de estender as linhas telegráficas até o Amazonas e Acre, fechando o circuito do sistema nacional de telegrafia, sabia que estava iniciando uma das mais importantes etapas do desbravamento de imensa e desconhecida área do noroeste do País, da integração pacífica do indígena na comunidade brasileira, do reconhecimento geográfico, do desenvolvimento de trabalhos

linguístico, geológico, etnográfico, botânico e zoológico.

Era uma distância linear de 2 500 léguas de sertão deserto do noroeste do Mato Grosso e 300 léguas de floresta amazônica, para ligar Cuiabá a Porto Velho, passando por territórios dos índios parecis e nhambiquaras.

Na década de 30, o Exército abriu duas frentes de trabalho, uma a partir de Porto Velho e outra a partir de Cuiabá, com intenção de realizar a futura ligação. Em 1944, a ligação foi incluída num Plano Rodoviário organizado por uma Comissão de técnicos do Ministério da Viação. Dois anos após, passou a integrar o Plano Rodoviário Nacional.

No entanto, a construção da atual BR-364 só seria iniciada em 1960, quando foram atacados os serviços de desmatamento, terraplenagem e pontes provisórias de madeira. Além da BR-364, a ligação Cuiabá-Porto Velho compreende também as rodovias BR-070 e BR-174.

As primeiras viagens rodoviárias, até Porto Velho, verdadeiras aventuras, ocorreram em 1962. Havia trechos da estrada construídos e outros onde o

tráfego era realizado pelos caminhos de serviço. Teoricamente, o tráfego era possível, com grandes dificuldades, no curto período anual de junho e agosto, de estiagem do verão amazônico.

Na prática, caminhões atolados, ônibus correndo por fora da pista, no mato, ou passageiros a pé para aliviar o veículo e evitar atolamentos, eram cenas comuns. Todos foram verdadeiros pioneiros, desbravadores.

Embora a quantidade de veículos que chegava a Porto Velho fosse reduzida, a efetiva possibilidade de tráfego de caminhões com mercadorias de vários Estados já exercia uma pressão para baixar o preço dos gêneros alimentícios na capital de Rondônia, cumprindo seu papel social.

A pavimentação da rodovia teve início na década de 70, quando o Governo Federal criou o PRODOESTE – Programa de Desenvolvimento do Centro-Oeste, cujo objetivo principal era a expansão da rede rodoviária. Em 1971, o DNER pode contratar o projeto de engenharia da Cuiabá-Porto Velho.

Até 1980, porém, as obras de pavimentação desenvolveram-se apenas nos seus extremos, graças ao trabalho dos Batalhões de Engenharia e Construção do Exército.

O impulso final para a conclusão da pavimentação da rodovia veio em 1981, com a criação do POLONO-ROESTE – Programa Integrado de Desenvolvimento do Noroeste do Brasil.

Na esteira do Programa, veio o financiamento do BIRD. Isso permitiu ao DNER contratar várias empresas construtoras para executar a terraplenagem definitiva e a pavimentação de 1 074 km, entre Córrego Campinas (próximo a Cáceres) e Ariquemes (próximo a Porto Velho). Ficaram a cargo dos Batalhões de Engenharia os 358 km restantes, entre Cuiabá e Córrego Campinas e entre Porto Velho e Ariquemes.



No início, verdadeiras aventuras

Rondônia e Mato Grosso: as novas fronteiras agrícolas do País

As super-safras, as riquezas naturais e as emigrações aceleraram o desenvolvimento da região, transformando-a na que mais cresce no Brasil.

Ao servir uma área dotada de grande potencial agrícola, florestal e de significativos volumes de recursos minerais, a BR 364, depois de ligada à capital do Acre, não será apenas mais uma estrada.

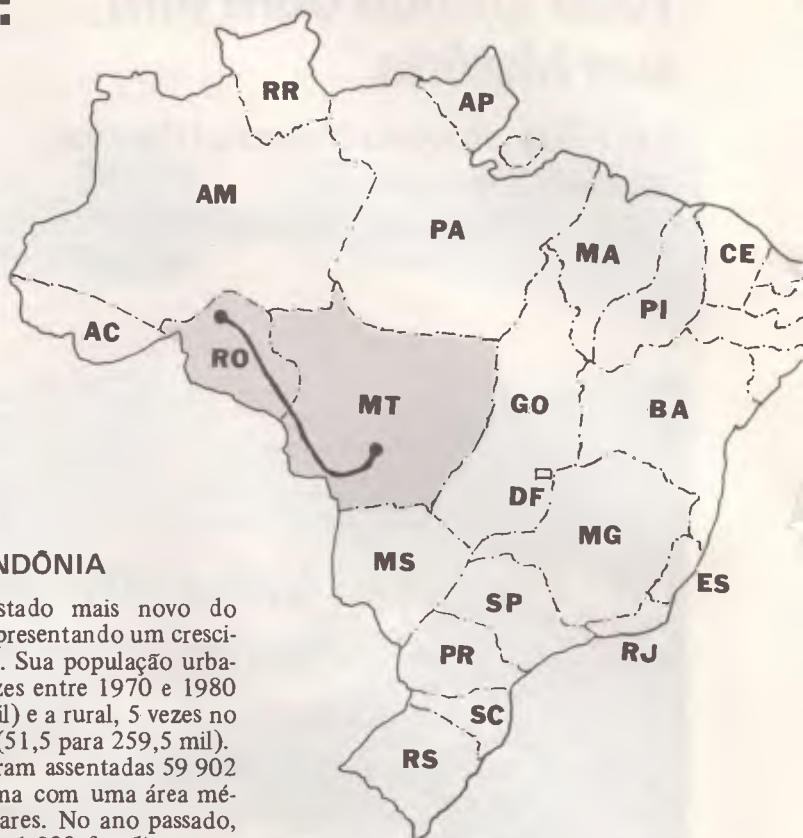
Mais do que qualquer outra grande rodovia construída no País, a Cuiabá-Porto Velho constitui um modelo exemplar de integração social e econômica de uma região inteira.

Seus 1 624 km atravessam áreas férteis dos Estados do Mato Grosso, Rondônia e Acre e tornaram possível a introdução de projetos paralelos no setor fundiário (com a fixação de milhares de famílias), além de outros ligados à produção agrícola e industrial, e à exploração de minérios (como a cassiterita, ouro, manganês, ferro e gipsita).

O Projeto da 364 incluía a construção de uma malha de 500 km de estradas vicinais, destinada a coletar a produção e encaminhá-la ao tronco principal, para escoá-la até os centros de consumo.

A área de influência da rodovia estende-se a 25 milhões de hectares, com aptidão agrícola boa e regular, para manejo semi-desenvolvido.

Segundo estudo realizado pelo Ministério dos Transportes, prevê-se a ocupação de 2,3 milhões de hectares em 1988, com uma produção agrícola global de 5,8 milhões de toneladas, resultantes de culturas anuais e permanentes. A produção do arroz, milho e feijão deverá chegar aos 2,6 milhões de toneladas; a cana, mandioca e banana a 2,2 milhões; e o cacau e café a 410 mil toneladas. Dessa produção, estima-se um saldo exportável, no balanço produção-consumo regional, da ordem de 870 mil toneladas de arroz e milho, 175 mil t de café beneficiado e 60 mil t de cacau, além de 2,3 milhões de metros cúbicos de madeira.



RONDÔNIA

Rondônia, Estado mais novo do País, vem apresentando um crescimento acelerado. Sua população urbana cresceu 4 vezes entre 1970 e 1980 (59,5 e 233,3 mil) e a rural, 5 vezes no mesmo período (51,5 para 259,5 mil).

Até 1982, foram assentadas 59 902 famílias cada uma com uma área média de 100 hectares. No ano passado, fixaram-se outras 1 200 famílias e este ano mais 4 500 famílias.

Rondônia tem 17,8 milhões de hectares com aptidão agrícola para qualquer tipo de cultura. A área colhida de arroz, milho, feijão e mandioca cresceu onze vezes entre 1973 e 1982, passando de 25,5 para 282,2 mil hectares. A produção aumentou treze vezes, no mesmo período, de 59,2 para 766, 3 mil toneladas.

Nas duas principais culturas perenes, café e cacau, a produção cresceu nada menos do que 161 vezes, entre 1975 (675 t) e 1982 (108,7 mil t), com ocupação de área colhida cinco vezes maior (94,6 mil hectares em 1982 contra 20 mil em 1973).

O Brasil é o sexto produtor mundial de cassiterita. A maior província desse minério encontra-se em Rondônia. Sua produção foi de 12 560 toneladas em 1983.

O Estado contribui ainda com 27% da produção de borracha nacional, que totalizou 32,2 mil toneladas em 1983. O rebanho básico cresceu 12 vezes entre 1973 e 1982 (de 272 para 347,2 mil), o suíno 31 vezes (de 18,2 para 566,7 mil) e o de aves 9 vezes (de 445,7 mil para 3,9 milhões).

MATO GROSSO

O Estado do Mato Grosso, com 881 mil km², tem 40 milhões de hectares cultiváveis, dos quais apenas um

milhão está sendo utilizado, para produzir 2,5 milhões de t de grãos em 1984. Sua população era da ordem de 1 141 mil habitantes em 1980, dos quais 57% se concentravam em regiões urbanas. Estima-se a migração mensal em torno de 8 mil famílias. No norte do Estado, em plena região amazônica, despontam cidades como a de Alta Floresta, fundada, em 1977, que já tem 80 mil habitantes. Seus recursos naturais, desde a fertilidade do solo até a potencialidade mineral de jazidas importantes de cassiterita, ouro, calcáreo e manganês, entre outros, somados aos empreendimentos agro-industriais, de infra-estrutura de comunicações, energia e transportes garantiram ao Estado uma taxa de crescimento de 12% em 1983.

Mato Grosso possui o quarto rebanho bovino brasileiro, (estimativa: 7,5 milhões de cabeças em 1984). O rebanho suíno é de mais de 800 mil cabeças e o avícola chega a 4 milhões de cabeças. Encontra-se ainda no Estado, uma parcela importante do projeto do desenvolvimento dos cerrados, que, através de investimentos da ordem de 1,3 bilhão de dólares, no triênio 1983-1985, numa área de 500 mil hectares, deverá contribuir decisivamente para a meta global do programa: produzir 12 milhões de t de grãos numa área plantada de 8 milhões de hectares.

As picadas abertas pelas expedições de Rondon constituíram o embrião da rodovia Cuiabá-Porto Velho. Nos rastros do Marechal da Paz, todavia, ficaram muito mais do que as trilhas.

Ficaram indeléveis marcas de sua verdadeira religião humanitária, de sua preocupação com os vários grupos indígenas que habitavam originalmente as regiões que desbravou, de sua permanente orientação para preservar fauna e flora, sua preocupação com a correção dos dados geográficos e com a integração territorial em todos os aspectos da atividade humana.

Suas convicções influíram no pensamento da época de maneira marcante, na política indigenista, na atuação desbravadoras e nos programas de governo.

Suas convicções influíram no pensamento no Prodoeste, de 1971, cujo desdobramento, dez anos depois, foi o POLONOROESTE (Decreto 86.029 de 27.05.81) — Programa Integrado de Desenvolvimento do Noroeste do Brasil.

São seus objetivos básicos contribuir para maior integração nacional, promover a adequada ocupação demográfica da região, absorvendo populações economicamente marginalizadas de outras regiões e proporcionando empregos, estimular o aumento da produção da região e da renda de sua população, favorecer a redução das disparidades de desenvolvimento a níveis inter e intra-regionais e assegurar o crescimento da produção em harmonia com a preservação ecológica e da proteção às comunidades indígenas.

O Programa envolve dezessete municípios do Estado de Mato Grosso e do território de Rondônia, numa área total de 410 000 km². Beneficiará uma população em processo acelerado de crescimento, em decorrência, principalmente, da ocupação de terras, até

O Programa Polonoroeste e seus benefícios

Integrado em suas ações, este Programa do Governo Federal já trouxe excelentes resultados e benefícios sociais de vulto.

então improdutivas, por falta de vias de escoamento da produção. Para atingir os objetivos básicos, o Polonoroeste propõe como metas específicas:

a) A conclusão da implantação e pavimentação da rodovia Cuiabá-Porto Velho, para promover a integração sócio-econômica e política da região ao processo de desenvolvimento do País, facilitar o abastecimento e o escoamento da produção local e estimular a redistribuição espacial da população na região-programa.

b) A construção e a consolidação de estradas vicinais, com a finalidade de assegurar condições de tráfego permanente entre as áreas produtoras e consumidoras, contribuir para a redução dos custos de transportes, canalizar a produção para os troncos do sistema viário e para centros de armazenagem, consumo e comercialização, bem como assegurar acesso rodoviário a núcleos populacionais carentes.

c) A colonização de novas áreas em Mato Grosso e Rondônia, buscando: demarcar as terras e proceder ao assentamento do maior número possível de famílias; construir estradas dentro das áreas de colonização; propiciar serviços de assistência técnica e extensão rural,

crédito, pesquisa e experimento agrícola, armazenagem e comercialização para os produtores rurais; dotar os núcleos de colonização de escolas, ambulatórios, abastecimento de água e energia elétrica.

d) A regularização fundiária, visando disciplinar a ocupação do espaço na região, legalizando a posse das propriedades, através de titulação definitiva.

e) A implantação dos Projetos de Desenvolvimento Rural Integrados, como uma estratégia para melhorar as condições de vida no plano econômico e social, assegurando à população pobre do meio rural níveis mínimos de habitação, alimentação, educação e saúde.

f) A preocupação com o sistema ecológico, através das seguintes ações: criação de parques nacionais, reservas biológicas, postos de fomento e de fiscalização e estações ecológicas.

g) O apoio às comunidades indígenas, com o objetivo de criar condições mínimas necessárias para um relacionamento mais equitativo, nos planos sócio-econômico, político e cultural, dos grupos indígenas com a sociedade envolvente. Este objetivo pode ser desdobrado nas seguintes metas globais:

— **Administração** — implantar cinco e reestruturar dez unidades administrativas para apoio e gerência dos setores educação, saúde e agricultura.

— **Agricultura** — orientar e instruir as comunidades no sentido de aperfeiçoar técnicas agropastoris.

— **Educação** — construção de 20 escolas.

— **Saúde** — construção de 26 enfermarias residenciais.

— **Demarcação** — regularizar 3.941 km lineares de áreas indígenas.

A previsão de recursos a serem alocados ao programa era da ordem de US\$ 685,7 milhões, dos quais cerca de US\$ 240 milhões financiados pelo Banco Mundial. Os recursos seriam destinados à implantação e pavimentação da BR 364 e à implementação do DNER do Estado de Rondônia.



Ocupar, preservar ecologia e comunidades locais de forma integrada à Nação

BR-364 (Rodovia Marechal Rondon): Uma realização do Governo João Figueiredo

A preocupação do Governo Federal de recuperar e integrar a região Noroeste do País levou o Ministério dos Transportes a eleger a pavimentação da BR-364, no trecho Cuiabá-Porto Velho, como obra prioritária no setor rodoviário.

Assegurar oportunidades iguais às várias regiões do País, através da abertura de meio de comunicação por via terrestre, sempre foi um objetivo almejado pelos dirigentes da Nação. Na escala do Brasil continental, qualquer projeto enfrenta, em primeira instância, a grandeza dos números, volumes e extensões.

A interligação de todas as capitais brasileiras por asfalto, sem dúvida, foi o sonho de todos os governos federais. A entrega ao tráfego da Cuiabá-Porto Velho é decisiva para a concretização desse sonho e indispensável para a efetiva integração nacional. Neste enfoque, constata-se a urgência e o alcance desta etapa vencida. Já está delineada a etapa seguinte: pavimentação do trecho de 505 km entre Porto-Velho e Rio Branco, capital do Acre.

Além do aspecto estratégico e de segurança nacional, no sentido da integração territorial, a rodovia estenderá benefícios sociais a toda a área de influência, que abrange um total de 440.000 km², compreendendo os municípios de Ariquemes, Cacoal, Guajará Mirim, Ji-Paraná, Pimenta Bueno, Porto Velho e Vilhena, em Rondônia, e as localidades matogrossenses de Barra do Bugres, Cáceres, Mirassol do Oeste, N.S. do Livramento, Poconé, Tangará da Serra, Várzea Grande, Vila Bela e parte de Aripuanã.

Entre outros benefícios diretos da construção dessa rodovia, está a recuperação de, pelo menos, 30% da produção agrícola, do sul do Amazonas, do Acre, Rondônia e Oeste do Mato Grosso, que se perdiam devido à inexistência de uma infra-estrutura ade-

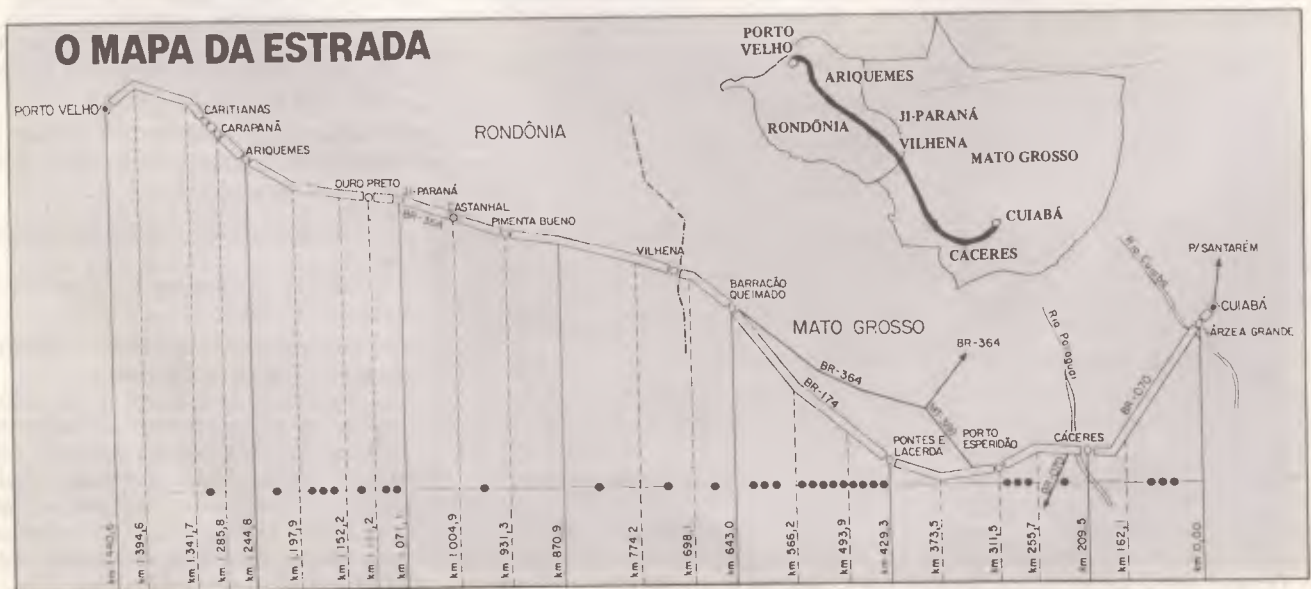
quada de escoamento das safras. Com a conclusão desta obra, os Estados de Rondônia e Mato Grosso passarão a ter um total de 2 100 km de malha rodoviária pavimentada, criando maiores facilidades para empreendimentos de vários setores de atividades.

A função básica da BR 364 é dar suporte a um programa de desenvolvimento integrado das regiões Centro-Oeste e Noroeste brasileiros, envolvidas com a produção agropecuária, madeireira, e a indústria extrativa. O programa contempla aspectos sociais em termos de educação e saúde. A rodovia será "a espinha dorsal" desse programa.

A Cuiabá-Porto Velho atravessa a região Noroeste do Mato Grosso e, praticamente, de ponta a ponta o Estado de Rondônia. Trata-se de uma região onde se registra importante expansão econômica. O governo vem desenvolvendo diversos programas. Por sua vez, a iniciativa privada, atraída pelos incentivos, vem realizando investimentos e intensificando sua atividade, caracterizando a região como uma das fronteiras econômicas de maior potencial nesta década de 80.



Figueiredo inaugura sua grande obra

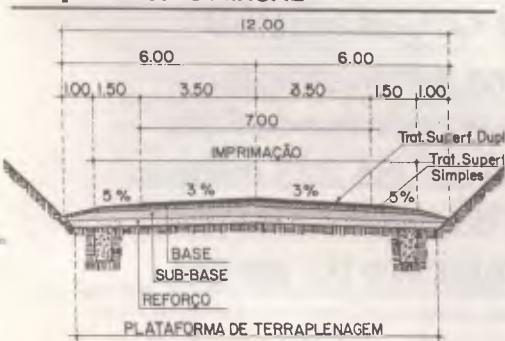


O prazo contratual de conclusão da obra era de 1 368 dias. Na execução, contudo, foram ganhos 290 dias (quase dez meses), pois a obra foi concluída em apenas 1 078 dias. A data limite prevista no contrato era primeiro de junho de 1985. A antecipação permitiu a inauguração no dia 13 de setembro de 1984.

A rodovia Cuiabá-Porto Velho, com extensão de 1 442 km tem uma plataforma de 10 metros de largura, em corte e aterro, com pista de rolamento de 7,00 m e acostamento de 1,50 m. O raio mínimo adotado foi de 300 m e a rampa máxima de 7%. Suas características têm padrões internacionais, até porque é parte integrante da rodovia panamericana.

O perfil transversal da rodovia mostra uma plataforma de terraplenagem de 12 m, sobre a qual foram colocadas as camadas de reforço, sub-base, base, o tratamento superficial simples e o tratamento superficial duplo, com queda lateral de 3% para drenagem. Os acostamentos foram feitos com tratamento simples.

RODOVIA CUIABÁ - PORTO VELHO SEÇÃO TRANSVERSAL



A terraplenagem totalizou 32,3 milhões de m³, dos quais 2,4% em rocha. O volume médio de escavação foi de 22,4 mil m³ e o volume compactado atingiu 21 milhões de m³. O pico do volume de terraplenagem foi atingido em junho e agosto de 1983, com uma produção mensal da ordem de 114 a 118 km.

A sub-base, de solo estabilizado, tem espessura variável entre 10 e 35 cm. Dois picos significativos na produção mensal da sub-base ficaram evidentes em setembro de 1983, (com 141,7 km) e em maio de 1984 (com 94,1 km executados no mês).

A base, de solo estabilizado em 787 km, de solo brita em 348 km e de brita graduada em 308 km, tem uma espessura entre 23 a 24 cm. A execução em km por mês atingiu 131 km em setembro de 1983 e 132 km em julho de 1984.

Uma obra concluída em apenas 1.078 dias

A pavimentação da Cuiabá-Porto Velho foi concluída quase dez meses antes do prazo previsto.

O revestimento foi executado com tratamento superficial duplo na pista de rolamento. Os segmentos Cuiabá-Córrego Campinas e Ariquemes-Porto Velho foram feitos com concreto betuminoso usinado a quente. Também no revestimento, a produção mensal desse trabalho apresentou dois picos: 158 km em setembro de 1983 e 124 km em junho de 1984.

Os materiais betuminosos foram transportados das refinarias de Manaus e Paulínea, situadas respectivamente a 1 050 e 1 855 km dos extremos do trecho pavimentado. Foram consumidas cerca de 13 mil toneladas de asfalto diluído e 32 mil toneladas de cimento asfáltico.

Apesar do clima regional, que permite o trabalho em apenas quatro meses por ano, ocasião em que os turnos se dobraram para continuação da obra dia e noite, obteve-se ganho no ritmo

do trabalho, permitindo a antecipação do prazo de entrega.

A data do edital foi primeiro de dezembro de 1980. Foram realizadas duas concorrências e os contratos seriam assinados no dia 9 de setembro de 1981. As obras tiveram início no dia 1º de outubro de 1981. O acordo de empréstimo com o Banco Mundial foi firmado em 15 de setembro de 1981.

Os trabalhos foram desenvolvidos em várias frentes em cada lote, pelas empresas contratadas. Vários detalhes do projeto foram eliminados, sem prejuízo da segurança e da qualidade da rodovia. Contornos foram substituídos por solução bastante utilizada no Japão, barateando o custo e reduzindo o tempo de trabalho.

O projeto da rodovia Cuiabá-Porto Velho, no trecho Córrego Campinas Ariquemes tem 48 obras de arte especiais, num total de 2 530 metros lineares.



O alto rendimento dos trabalhos permitiu a antecipação de 290 dias

Os homens, as máquinas e seus trabalhos

Mais de 6 000 homens e aproximadamente 1 500 equipamentos diversos realizaram esta importante obra.



Nos meses de estiagem, o trabalho varou dias e noites.

Acompanhando as oscilações de produção das frentes de trabalho, o número de trabalhadores na rodovia, distribuídos pelos vinte e quatro lotes em que foi dividida a Cuiabá-Porto Velho, também variou. No entanto, estima-se que 6 000 homens tenham passado pelas frentes para a execução dessa obra, entre peões, técnicos e engenheiros, empregados das empresas contratadas ou militares do 5º ou do 9º Batalhão de Engenharia e Construções.

Onze empresas construtoras e sete empresas de consultoria foram respon-

sáveis pela pavimentação da Cuiabá-Porto Velho. Para execução dos serviços, estas empresas levaram cerca de 1 500 máquinas rodoviárias, para terraplenagem, compactação, britagem, betoneiras e usinas de solos.

Homens e máquinas, sob sol e chuva, de dia e de noite, trabalharam o suficiente para propiciar vultosa economia na obra, e para trazer os benefícios da ligação rodoviária pavimentada Cuiabá-Porto Velho.

Nesta obra, de implicações tão vastas e de alcance internacional, onde se logrou a antecipação de quase dez meses na entrega ao tráfego, ocorreu também outro fato inédito em sua escala. Trata-se de importante redução de 42% nos custos finais do empreendimento. De fato, os custos não ultrapassaram a marca dos 58% dos recursos previstos no orçamento. A cifra inicial, que era de US\$ 527,7 milhões, ficou reduzida a US\$ 304,3 milhões, economizando para o País, nada menos do que US\$ 223,4 milhões.

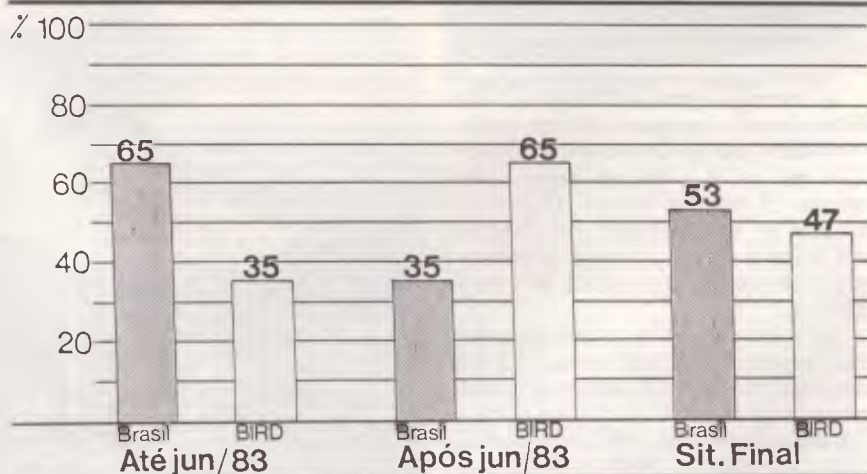
Várias medidas contribuíram para obtenção de tais resultados. De um lado, a seriedade e competência na administração da obra, desenvolvida em condições críticas, a ponto de permitir o trabalho em apenas quatro dos doze meses do ano. (A palavra de ordem era executar o que era possível, mesmo nas condições climáticas mais severas, de forma a permitir a plena atividade no tempo sem chuvas.)

De outro, a dosagem dos recursos pelo Ministério dos Transportes, consciente do significado da administração da escassez, acabou compatibilizando o projeto com as reais condições econômicas do País. Na realidade, o Brasil inteiro parou para que Mato Grosso e Rondônia recebessem esta obra. Como resultado dessa consciência, os vários segmentos do projeto sofreram revisões, dispensando-se tudo o que não fosse absolutamente essencial, sem prejudicar as características de segurança e qualidades técnicas projetadas. A ação dessas duas frentes da gerência da

Obras consumiram somente 58% do orçamento

Seriedade e competência na administração, e consciência da realidade econômica do País, resultaram numa economia de US\$ 223 milhões, sem prejuízo da qualidade da rodovia.

O ESQUEMA DE FINANCIAMENTO DA BR-364



coisa pública resultou em tão significativo resultado financeiro do empreendimento.

O próprio acordo de empréstimo do Banco Mundial para a obra sofreu adaptações, resultantes dos ajustes do esquema de financiamento. O cronograma financeiro foi cumprido em três

etapas, nas quais a respectiva participação do Brasil e do Bird oscilaram entre 65 e 35%; 35 e 65%, e 53 e 47%. Como consequência dessas alterações, ocorreram reduções do prazo de construção e do valor de reajustamento dos contratos, redundando na economia de 42% nos custos finais da obra.

Todo o trabalho de pavimentação da Rodovia Marechal Rondon foi desenvolvido procurando evitar a interrupção do fluxo do tráfego existente. Atualmente, esse tráfego chega a mil veículos por dia, e até cinco mil, nos trechos mais carregados. No ano passado, não passava de 500 veículos/dia. A expansão das atividades econômicas na região e o explosivo crescimento demográfico vêm transformando o Centro Oeste e Noroeste brasileiros num mercado onde se elevam os volumes de oferta e demanda.

Com base em projeções das atividades produtivas da região, a quantidade de veículos pesados deverá aumentar, carregados de gêneros alimentícios e equipamentos para o oeste. No retorno, esses veículos trarão madeiras, borracha, produtos agrícolas e a cassiterita. Esse tráfego está estimado em 1 200 veículos/dia em 1985 e mais de 3 000 veículos em 1990.

A pavimentação da rodovia BR 364 eliminou do cenário da região uma série de geradores de problema. Desde o caminho que perdia a sua carga perecível, atolado na lama, ou a ponte ruída, aos ônibus cujos passageiros tinham de desembarcar para aliviar o peso de veículo e passar por trechos críticos, ou as "aventuras" fora do leito carroçável ou a necessidade de acampar em plena floresta com o veículo avariado. Também não serão necessárias mais do que 15 horas para al-

Mais de 3 000 veículos diários, a previsão para o ano de 1990

Apesar do tráfego de mais de mil veículos/dia, a nova rodovia foi construída sem interromper o fluxo existente. Em 1990, serão 3 000 veículos/dia.



O desenvolvimento da região noroeste multiplicará a sua demanda de tráfego

cançar Porto Velho, em vez dos seis a oito dias, se tudo corresse bem.

Ao contrário, a rodovia Marechal Rondon oferece aos seus usuários além das boas características das pistas de rolamento, os acostamentos, a sinalização e os padrões mais avançados de segurança rodoviária, bem como postos

de abastecimento, e pontos de apoio para a tranqüilidade dos viajantes.

Já se tornou história do passado a dependência do pleno tráfego da rodovia ao clima. Nos períodos chuvosos, diversos segmentos da BR 364 tornavam-se simplesmente intransitáveis, permitindo o acesso apenas no verão amazônico, entre junho e agosto.

BR 364 integra Rondônia e Mato Grosso aos corredores de exportação

A BR 364 exercerá a função de via arterial da malha viária de Rondônia e Mato Grosso, integrando a região Noroeste ao resto do País. Viabilizará o escoamento da produção regional, através dos corredores de exportação de Paranaguá e Santos.

A pesar da precariedade da rodovia Cuiabá-Porto Velho, antes da pavimentação, as zonas de influência já começavam a refletir o interesse de produzir na região. A produção extrativa, mineral e agro-pecuária, vinha registrando crescimento ininterrupto. Há contudo, uma demanda de amplo aspecto que, certamente, haverá de eclodir e se concretizar em investimentos

na região, tirando-a da estagnação e da inércia para o desenvolvimento racional e articulado.

A eliminação dos problemas gerados pela ausência de um sistema de transportes de carga e de passageiros permanente, seguro e programável tornará possível fluxo constante da produção regional para fora e a vinda de insumos agrícolas, equipamentos, ali-



Não haverá mais perdas de safras

mentos e bens de consumo necessários às atividades econômicas. Tudo isso haverá de estimular e impulsionar as taxas de crescimento da área, para níveis mais elevados, a curto prazo. ▶

Na verdade, os benefícios da rodovia Marechal Rondon extrapolam os limites regionais. Toda a região passa a ser interligada aos principais corredores de exportação do País, Paranaguá e Santos. Para alcançar o porto de Santos, a partir de Cuiabá, o trajeto rodoviário abrange a BR 364, que prossegue até Rondonópolis, passa por Mineiros e chega a São Simão, já na divisa do triângulo mineiro. Daí, seguindo-se para Ituiutaba, pela BR 365, chega-se à divisa de São Paulo em Frutal, pela BR 153.

A BR 326 passa por Bebedouro e chega até Matão. A BR 310 passa por Araraquara e Limeira. Chega até Campinas pela BR 330 e, de São Paulo, a BR 150 leva a Santos.

Para o porto de Paranaguá, o trajeto inicia-se em Cuiabá, pela BR 163, passa por Campo Grande, Dourados e Guaíra, já no Estado do Paraná, e vai até Toledo. Segue em direção à Cascavel pela BR 467 e, de lá, a BR 277 liga ao porto, passando por Curitiba.

Por sua articulação com rodovias federais, malhas rodoviárias estaduais e locais, a BR 364, que, na realidade, tem início na cidade paulista de Limeira, percorre 4 196 km, passando por Cuiabá e Porto Velho, de onde liga-se com o mais ocidental dos municípios brasileiros: Cruzeiro do Sul, no Acre, bem como com Boa Vista, em Roraima, passando por Manaus. Este perfil da BR 364 permite afirmar que ao integrar Roraima, Amazonas ocidental, Acre, Rondônia e Mato Grosso ao centro sul do País, a rodovia estabelece um paralelo às ligações litorâneas que partem do Rio Grande do Sul e atingem Belém do Pará (com projetos de ligação com Macapá e Boa Vista).

De um lado, significa que o País está a um passo de ter todas as capitais interligadas por rodovias pavimentadas. Para isso, falta apenas a pavimentação dos 505 km entre Porto Velho e Rio Branco.

Mais importante, porém, é o fechamento do circuito rodoviário em torno de toda a fronteira nacional, começando pelo Rio Grande do Sul, subindo pelo litoral até Macapá, de onde desvia para o oeste até Boa Vista, e segue para São Gabriel da Cachoeira, noroeste do Estado do Amazonas, desviando-se outra vez, em direção a Benjamin Constant, bem a oeste do Amazonas. Daí, segue para Cruzeiro do Sul e Rio Branco do Acre, Porto Velho, Cuiabá, Campo Grande, Dourados, Guaíra, Cascavel, Pato Branco, Palmeira das Missões, São Borja, Uruguiana e Rio Grande, novamente.



Mais um passo e todas as capitais brasileiras terão ligações pavimentadas

Rodovia Marechal Rondon no contexto Panamericano

A BR 364 rompe as fronteiras nacionais, integrando-se ao sistema panamericano de rodovias e ligando Brasília a Caracas.



Aproxima-se a concretização da idéia do Sistema Rodoviário Panamericano

A conclusão do trecho Cuiabá-Porto Velho, da BR-364, tem implicações de alcance sul-americano e panamericano. Em vários pontos do Brasil norte e ocidental, estão viabilizadas as conexões rodoviárias, integrando nossas estradas com as malhas dos países vizinhos. Ao norte, com a articulação da BR 364 com a 319, está feita a interligação Porto-Velho-Manaus. De Manaus a Boa Vista e desta até a fronteira, pela BR 174, estabelece-se ligação com os sistemas rodoviários da Venezuela e Guiana.

Com a Venezuela, a ligação ocorre com a BV-8, segmento do Sistema Rodoviário Panamericano, atendendo a acordos internacionais firmados pelo Brasil.

A conclusão da Cuiabá-Porto Velho dá início à expansão da rede rodoviária pavimentada rumo ao extremo ocidental do País, no Estado do Acre, onde, por Cruzeiro do Sul, conecta com a malha rodoviária peruana e, por Assis Brasil, com a Bolívia e permite outra ligação com o Peru.

BR 364 integra bacias fluviais e viabiliza transporte intermodal

A BR 364 propiciará a integração da bacia hidrográfica da Amazônia com a da Prata, através da interligação dos extremos navegáveis dos rios Madeira e Paraguai. A modalidade ferroviária entra nessa malha intermodal através do terminal de Corumbá e Porto Ladário.

O aproveitamento racional dos recursos disponíveis é consenso nacional, especialmente quando se trata das hidrovias. Falar no Brasil de uma interligação para transporte de larga escala entre a bacia amazônica e a do Prata, soa como a solução definitiva para o sistema de transportes no País.

Este é um aspecto de grande significação embutido na conclusão da Cuiabá-Porto Velho. A BR 364 promove, literalmente, a interligação da maior bacia hidrográfica do mundo, a amazônica, ao norte do território brasileiro, com a do Prata, no extremo sul. A integração é feita através do rio Madeira, um dos grandes afluentes do Amazonas, que passa pela cidade de Porto Velho, produzindo uma via navegável até alcançar o oceano Atlântico, propícia para embarcações roll-on/roll-off.

A poucos quilômetros de Cuiabá, na cidade de Cáceres, a BR 364 intercepta o rio Paraguai, navegável até a bacia do Prata. Consolidada-se, desta maneira, a tão desejada ligação das duas bacias. Tão desejada que chegou-se a propor o projeto de construção de um canal de 1 500 km para concretizar a ligação da bacia amazônica com a do Prata. Projeto inviável, pelos custos estimados. A BR 364, com um custo bastante inferior, logrou tornar realidade a idéia da interligação que parecia um sonho. E o mais importante: já está implantada e em plenas condições de operação.

A esta solução quase mágica, adiciona-se a possibilidade do embarque de cargas e passageiros nas composições ferroviárias da RFFSA que, há muito, chegam a Corumbá e Ladário, extremo do rio Paraguai onde também seriam embarcadas as mercadorias e passageiros. Conforma-se aí, uma rede intermodal, conjugando os meios rodoviário, hidroviário e ferroviário para escoamento da produção regional e internação de insumos e equipamentos.

Estima-se que a bacia amazônica ofereça cerca de dez mil quilômetros de vias navegáveis. Os sete portos principais incluem Manaus, Santarém, Tabatinga, Boa Vista, Tucuruí e Porto Velho. Por sua vez, a bacia do rio Paraguai tem aproximadamente 2 000 km navegáveis e que já estão em operação no transporte de minérios de ferro, manganês, gado, madeira e arroz, no sentido de exportação; e cimento, trigo e derivados no sentido das importações. Juntamente com a bacia do Paraná, formam a bacia do Prata, totalizando uma extensão de 3 500 km até o estuário do Prata.

Estudo realizado pelo GEIPOT revela que, em 1985, haverá uma demanda de transporte fluvial de 1,84 milhão de toneladas na área de influência do trecho Cáceres - Porto Velho. Desse total, 994 t serão para o rio Madeira e 846 t para o Paraguai. Para melhorar a navegabilidade do Rio Ma-

deira, há projetos para retificação de trechos críticos, com a eliminação de pedras, balizamento, dragagem de bancos de areias além da implantação de um ponto de transbordo em Itacoatiara visando a reduzir 300 km no percurso. No rio Paraguai, pretende-se eliminar as dificuldades do trecho Descalvados - Cáceres, à operação de comboios de maior capacidade de carga. Programa-se de uma construção de um cais flutuante em Ladário/Corumbá ampliando a área portuária e os acessos ferroviários, instalando-se equipamentos para movimentação de madeira.

O projeto já recebeu prioridade junto ao Banco Interamericano de Desenvolvimento que financiará até 50% das obras, incluindo a pavimentação de 625 km de estradas entre Porto Velho-Rio Branco e Abunã-Guajará Mirim, no valor global de US\$ 373 milhões, dos quais, US\$ 77 milhões seriam aplicados na melhoria de navegação nos Rios Madeira e Paraguai.

As modestas instalações do Porto de Porto Velho movimentaram em 1982 cerca de 100 mil t. Com as ampliações realizadas pela Portobrás, sua capacidade foi aumentada para 400 mil t anuais. Agora, com a abertura ao tráfego da BR 364, com possibilidade de carrear cargas não só de Rondônia, como do Acre e até da Bolívia e Peru, a movimentação poderá atingir um milhão de t de madeira, cereais e carga geral.

O terminal de Ladário está enquadrado no Plano diretor do Entroncamento Rodo-Ferro-Hidroviário, da Portobrás. O terminal está localizado na margem direita do Rio Paraguai, a 6 km de Corumbá. O plano é dotar a



Está viabilizada a maior malha de transporte intermodal do País

área portuária (de 500 m²) de um plano de expansão gradativa de seus armazéns e acostagem. O projeto, orçado em cerca de Cr\$ 2,1 bilhões a preço de jan/82, permitirá a manobra e operação de carga e descarga de dois caminhões de 24 t cada, simultaneamente. A faixa portuária, com 2 500 m de extensão, dará ao porto a capacidade de movimentar 1,5 milhão de t por ano.

Esses projetos específicos estão inseridos num plano bem mais amplo do Ministério dos Transportes de aproveitamento das hidroviáveis nos próximos 5 anos e de interligação das bacias hidrográficas brasileiras. A navegação interior representa, atualmente, uma participação dos transportes nos Países de menos de 1% (0,7% a 0,9%). No entanto, tem uma potencialidade de chegar a um nível de participação entre 3% a 5%, com um total de 450 milhões de t. Evidentemente, a maior parcela de sua navegação interior corresponde à região sudeste, seguida pela sul, depois, pelas regiões nordeste, centro-oeste e norte.

INTERLIGAÇÕES DE BACIAS BRASILEIRAS

VIA	KM	BARRAGEM	ECLUSAS	ORÇAMENTO (US\$ MILHÕES)
Amazonas-Paraguai				
Rios Guaporé-Paraguai	563	10	16	160
Paraguai-Araguaia-Tocantins				
Paraguai/Araguaia	1 600	40	40	704
Paraguai-Paraná	1 170	12	34	367
Paraguai-Paraná	1 280	09	39	216
Paraná-S. Francisco	563	04	09	251
	5 176	75	138	1 698

APROVEITAMENTO DAS HIDROVIAS NOS PRÓXIMOS 5 ANOS

REGIÃO	MILHÕES	%	VIAS NAVEGÁVEIS (MIL KM)
Sudeste	312,0	57,00	2 000
Norte	5,6	1,04	19 000
Nordeste	29,8	5,4	4 200
Sul	97,2	17,8	1 500
Centro-Oeste	11,7	2,15	6 300

As possíveis interligações de bacias hidrográficas no Brasil podem totalizar mais de 5 000 km de vias navegáveis, com 75 barragens e 138 eclusas nos percursos e que envolveriam recursos da ordem de US\$ 1,7 bilhão. As interligações mais extensas envolvem as bacias do Paraguai-Araguaia e Tocantins com 1 600 km. Seguem-se a do Paraná-São Francisco, com 1 280 km, Paraguai-Paraná, com 1 170 km, Ibicuí e Jacuí e Amazonas-Paraguai, cada uma com 563 km.

Seguindo o exemplo do avô

Engenheiro do DNER por muitos anos, o Ministro dos Transportes, Cloraldino Soares Severo, conhecia de perto as surpresas e aventuras que esperavam os carreteiros nos 1 450 km de poeira ou lama da BR-364.

Por isso, em 1982, ao ser escolhido para o Ministério, asfaltar a Cuiabá-Porto Velho passou a ser a sua principal meta. Sensível aos argumentos do Ministro, o Presidente Figueiredo transformou a obra na prioridade número 1 do Plano Rodoviário Nacional.

Dois anos depois, já na reta final de sua administração, Severo é um homem feliz. Em 13 de setembro, 290 dias antes da data prevista, o Presidente Figueiredo entregou ao tráfego, completamente asfaltada, a BR-364.

Mais ainda: a obra foi realizada inteiramente no estilo que constitui marca registrada de Severo. Isto é, com austeridade nos gastos, rapidez, racionalidade e sem desperdícios.

Excelente "tocador de obras", o Ministro fez questão de administrar pessoalmente o andamento dos trabalhos. Não foram poucos os fins-de-semana que Severo surpreendeu os trabalhadores com uma "incerta" no canteiro de obras.

Na última delas — antes dar o "sinal verde" para a inauguração —, o Ministro misturou-se mais uma vez com os trabalhadores e soldados que construíram a 364, que não se furtaram a



Rondon e Cloraldino

homenageá-lo em pleno canteiro de obras.

Por uma dessas coincidências históricas, quem saudou Severo foi um neto de Rondon — o capitão Antônio Lara Marialva Meireles Rondon, comandante da 2ª Companhia do 9º Batalhão de Engenharia de Construção, mais conhecido como 9º BEC.

Seguir a trilha do avô sempre foi para o Capitão Rondon o projeto mais importante da sua vida. Filho de Benjamin Rondon (falecido em 1971) e de Anita Marialva Meireles Rondon, An-

tônio Rondon nasceu em Parintins — AM.

Em 1964, ainda menino, foi levado para Manaus. O sonho do pai era que um dos netos do Marechal Rondon cursasse o Colégio Militar, no Rio de Janeiro. Graças à interferência de um primo-general (Joaquim Rondon), não foi difícil conseguir o lugar, por decreto presidencial. A vaga seria para o irmão mais velho de Antônio, Cândido Mariano da Silva Rondon Neto. "O Cândido não quis. Mas, eu queria ser militar. Ganhei a vaga", conta o capitão Rondon.

Com a construção da 364, o sonho do menino de Parintins tornou-se realidade. Nos idos de 1900, o Marechal Rondon lançava sua linha de telégrafo pelo sertão afora. Agora, seu neto continua sua obra de integração nacional. E está orgulhoso disso. Dirigindo-se ao Ministro, em sua saudação, o Capitão Rondon disse que "não foi em vão fazer a floresta ouvir o ronco das máquinas e o ranger das esteiras acordando a vida e despertando o progresso. Podemos afirmar, todos, com justo orgulho, que nós fizemos".

Concluída a Cuiabá-Porto Velho, o capitão Rondon, talvez, ache tempo para realizar outro sonho antigo: conhecer Mimoso, cidadezinha do Mato Grosso, onde nasceu o avô. Lá moram ainda os descendentes do Marechal Rondon, pessoas simples, com ascendência bororó.

MERCADO



VEÍCULOS

SETEMBRO/84

Apresentação

As medidas anunciadas pelo CMN, no final de setembro, constituem um desafio para a venda de automotores. Em poucas palavras, este novo pacote reduzirá o volume de crédito na praça, impulsionando nova escalada nas já elevadas taxas de juros.

O comparativo do montante vendido entre janeiro a agosto dos dois últimos anos demonstra uma queda de 10,4% para o atual período. Após tais decisões, estima-se que este índice atinja cerca de -15% até o final do ano, levando-se em consideração o volume global de negócios efetuados.

O segmento de comerciais pesados continua evoluindo. Durante agosto obteve crescimento de 17,1%, ainda comparando o volume atual ao negociado durante o ano passado.

Tais índices demonstram a recuperação do nível de atividade econômica, vivido atualmente pelo país, além da modalidade deste novo fôlego industrial.

O mercado externo é a meta atual de nossa produção. Prova disto é o incremento existente nas vendas de bens de produção (comerciais pesados, tratores) e decréscimo para os bens de consumo (automóveis).

Situação que preocupa as revendas

nacionais (veja seção Atualidades).

A contribuição do setor, neste quadro de negócios, não poderia ser melhor. No caso de automóveis, um incremento de 14,7%, superado pelos 147,8% no segmento de comerciais pesados.

Deve-se lembrar, porém, que o ano passado constituiu o pior período para exportações já enfrentado pelos caminhões, enquanto os automóveis não sofreram tal desaquecimento no mercado externo.

Outros produtos brasileiros estão obtendo facilidades para conquistar mercados internacionais.

Caso dos pneus, por exemplo, que atingiram uma evolução de 157,8%, nos modelos fabricados para caminhões e ônibus. Já para os endereçados a carros de passeio, este aquecimento foi da ordem de 193,8%. Dados referentes as vendas efetuadas durante os meses de janeiro a julho.

Torna-se interessante comparar tais patamares aos obtidos no mercado interno. No caso de pneus para comerciais pesados, durante idêntico período, a evolução é de apenas 8,8%, enquanto os carros de passeio compraram mais 7,6% unidades.

Em termos de produção global, o

crescimento de pneus foi da ordem de 7,4%, no caso de comerciais pesados, enquanto houve um decréscimo de 1,2% no segmento de automóveis.

Em outras palavras, o mercado está desaquecido, para este segmento, indicando que, na manutenção, medida prioritária para aqueles que desejam a utilização mais prolongada de um veículo, o brasileiro pensa duas vezes.

LISTA DE SUGESTÃO DE PREÇOS - SERVIÇOS DE RETIFICA DE MOTORES A DIESEL Setembro/84

DESCRIÇÃO DE SERVIÇOS	PERKINS 4.236	M.W.M. D.225	MERC BENZ OM 314	KOMBI Diesel	MERC BENZ OM 332	PERKINS 6.357	PERKINS 6.358	M.W.M. D.226	MERC BENZ OM 355.5	MERC BENZ OM 355.6	SAAB SCANIA	FIAT D11000 180
BLOCO												
- planar a base superior	24.500	24.500	24.500	36.300	49.000	49.000	49.000	49.000	98.000	98.000	147.000	147.000
- encamisar cilindros, retificar e brunir	134.800	134.800	134.800	116.600	171.500	171.500	171.500	171.500	514.600	637.100	-	-
- retificar e brunir cilindros	61.300	61.300	61.300	57.300	73.500	73.500	73.500	73.500	147.000	196.000	-	-
- embuchar e mandrilhar buchas do comando	-	-	36.800	-	49.000	49.000	49.000	49.000	98.000	98.000	98.000	98.000
- rebaxar capas	36.800	36.800	36.800	21.200	49.000	49.000	49.000	49.000	733.500	98.000	98.000	98.000
- mandrilhar alojamento das bronzinas de mancais	61.300	61.300	61.300	49.500	73.500	98.000	98.000	98.000	147.000	196.000	196.000	196.000
- adaptar meia lua no mancal	-	-	24.500	-	24.500	-	-	-	-	-	-	-
- testar hidráulicamente	27.800	27.800	27.800	13.400	27.800	27.800	27.800	27.800	55.700	55.700	55.700	55.700
BIELAS												
- testa em magnaflux	24.500	24.500	24.500	-	24.500	24.500	24.500	24.500	49.000	49.000	49.000	49.000
- retificar alojamentos	98.000	98.000	73.500	36.300	98.000	122.500	122.500	122.500	122.500	147.000	245.000	245.000
- embuchar e mandrilhar buchas, armar e alinhar	61.300	61.300	61.300	39.800	85.800	85.800	85.800	85.800	98.000	122.500	122.500	122.500
CABEÇOTE												
- olamar base	36.800	36.800	36.800	33.700	49.000	49.000	49.000	49.000	122.500	147.000	98.000	98.000
- trocar guias de válvulas	36.800	36.800	36.800	47.100	49.000	49.000	49.000	49.000	122.500	147.000	73.500	73.500
- trocar sedes de válvulas	36.800	36.800	36.800	22.900	49.000	49.000	49.000	49.000	134.800	159.300	220.600	220.600
- retificar sedes	36.800	36.800	36.800	22.900	49.000	49.000	49.000	49.000	85.800	98.000	73.500	73.500
- retificar válvulas	34.300	34.300	34.300	16.900	49.000	49.000	49.000	49.000	122.500	147.000	98.000	98.000
- esmerilhar válvulas e montar no cabeçote	41.700	41.700	41.700	30.400	55.700	55.700	55.700	55.700	69.600	69.600	69.600	69.600
- regulagem de pastilhas de válvulas	-	-	-	63.400	-	-	-	-	-	-	-	-
- testar hidráulicamente	27.800	27.800	27.800	11.400	27.800	27.800	27.800	27.800	69.600	69.600	69.600	69.600
MÃO-DE-OBRA												
- desmontagem	69.600	69.600	69.600	55.000	83.500	83.500	83.500	83.500	167.000	167.000	167.000	167.000
- lavagem química	97.400	97.400	97.400	80.200	111.300	111.300	111.300	111.300	111.300	180.900	180.900	180.900
- exame dos componentes (inspeção)	55.700	55.700	55.700	43.800	55.700	55.700	55.700	55.700	118.600	111.300	111.300	111.300
- revisar bomba de óleo lubrificante	27.800	27.800	27.800	11.400	27.800	27.800	27.800	27.800	55.700	55.700	55.700	55.700
- revisar bomba d'água	27.800	27.800	27.800	27.800	27.800	27.800	27.800	27.800	55.700	55.700	55.700	55.700
- montagem do motor parcial	222.600	222.600	222.600	173.800	278.300	278.300	278.300	278.300	417.500	417.500	417.500	417.500
- montagem do motor completo com funcionamento	473.100	473.100	473.100	368.000	556.600	612.300	612.300	612.300	834.900	974.100	974.100	974.100
- testa em dinamômetro	98.000	98.000	98.000	78.300	147.000	147.000	147.000	147.000	196.000	196.000	196.000	196.000
- retirar e colocar motor no veículo	278.300	278.300	278.300	135.900	278.300	334.000	334.000	334.000	834.000	834.000	445.300	375.100
RETIFICA COMPLETA COM FORNECIMENTO DE PEÇAS E RECONDICIONAMENTO DE BOMBA E BICOS INJETORES												
	3.050.000	3.349.000	2.948.000	2.255.000	3.231.000	3.125.000	3.500.000	3.825.000	8.719.000	9.144.000	6.728.000	9.468.000

NOS PREÇOS DE USINAGEM NÃO ESTÁ INCLuíDO O FORNECIMENTO DE PEÇAS (CAMISA, GUIAS, BUCHAS, ETC.)

MERCADO DE USADOS

CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS

TABELA DE VEÍCULOS USADOS (CAMINHÕES, ÔNIBUS E UTILITÁRIOS) (em Cr\$ 1.000)

	1993	1992	1991	1990	1979	1978	1977	1976	1975	1974	1973
VOLKS CAMINHÕES											
D 400 DD	-	8.500	8.000	7.200	6.700	5.700	4.800	4.000	3.500	2.700	-
D 700 DI	-	9.800	7.800	7.100	5.950	5.500	4.900	4.500	4.000	3.700	3.000
D 950 D	-	11.200	10.000	9.500	9.000	8.800	8.200	7.400	7.000	6.600	5.300
11-130	23.540	21.250	19.500	-	-	-	-	-	-	-	-
13-130	25.650	23.500	21.000	-	-	-	-	-	-	-	-
6-80	17.400	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6-90	18.500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FIAT-DISEL											
70	-	-	-	-	7.000	6.500	6.000	-	-	-	-
80	19.000	16.000	11.000	10.000	9.000	-	-	-	-	-	-
120 N3	24.500	17.000	15.000	13.500	-	-	-	-	-	-	-
130	-	-	-	-	9.000	8.000	7.000	6.000	-	-	-
140	23.000	16.000	14.000	13.000	12.000	-	-	-	-	-	-
140 N3	27.000	19.000	17.000	-	-	-	-	-	-	-	-
210 S	-	-	-	-	-	-	-	12.000	11.000	-	-
190 E	-	-	-	-	-	-	14.000	12.000	-	-	-
190 F	-	-	-	-	19.000	17.000	-	-	-	-	-
190 H	42.000	38.000	35.000	32.000	-	-	-	-	-	-	-
190 T	60.000	56.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FOHIO											
F-1000	20.000	16.000	14.000	12.000	-	-	-	-	-	-	-
F-2000	18.000	14.000	12.000	11.000	-	-	-	-	-	-	-
F-800	-	-	-	8.050	6.670	5.750	4.940	4.370	4.025	3.680	-
F-4000	19.000	15.000	13.000	11.000	9.000	8.000	7.000	6.800	6.600	-	-
F-7000	17.250	14.370	12.530	-	-	-	-	-	-	-	-
F-11000	18.400	14.950	13.220	-	-	-	-	-	-	-	-
F-13000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GM											
D-60	14.500	11.300	9.100	8.000	7.000	6.000	5.600	5.300	4.000	3.700	3.600
D-70	18.000	13.000	10.000	8.800	7.300	6.500	6.000	6.800	4.100	3.900	3.700
D-10	18.000	15.000	13.000	10.000	9.000	-	-	-	-	-	-
MERCEDES											
L 609 D	21.000	19.000	16.500	15.500	14.800	13.500	11.000	10.000	8.800	7.800	7.000
L 1113	28.500	24.500	21.500	18.500	16.800	15.500	14.500	13.000	11.500	10.500	-
L 1313	32.500	27.000	25.000	22.000	19.800	17.500	16.000	14.700	13.600	-	-
L 1513	34.500	29.800	26.700	24.700	21.500	19.300	17.400	16.000	14.800	-	-
L 2013	40.000	33.500	30.000	27.700	24.400	21.800	20.500	18.500	17.200	-	-
L 1519	40.000	33.500	29.000	24.500	22.000	19.000	17.000	-	-	-	-
LS 1924/A	47.000	40.000	34.000	27.500	24.000	-	-	-	-	-	-
LS 1929	55.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SCANIA											
L-110-38	-	-	-	-	-	-	-	25.000	20.000	19.000	17.000
L-110-42	-	-	-	-	-	-	-	32.000	29.000	24.000	21.000
L-111-42	-	-	55.000	48.000	45.000	39.000	36.000	34.000	-	-	-
LT-111-42	-	-	62.000	57.000	52.000	47.000	42.000	40.000	-	-	-
LK-140-35	-	-	-	-	-	35.000	33.000	30.000	-	-	-
LK-141-38	-	-	59.000	53.000	48.000	-	-	-	-	-	-
T-112MA	71.000	67.000	63.000	-	-	-	-	-	-	-	-
T-112H	75.000	70.000	66.000	-	-	-	-	-	-	-	-
R-112MA	78.000	72.000	68.000	-	-	-	-	-	-	-	-
R-112H	75.000	70.000	66.000	-	-	-	-	-	-	-	-
VOLVO											
N1020A	58.000	53.500	48.000	42.500	-	-	-	-	-	-	-
N1020G	61.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N1033	73.500	69.600	-	-	-	-	-	-	-	-	-
N1220	66.000	60.200	54.200	-	-	-	-	-	-	-	-
N1233	84.500	74.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOYOTA											
Pick-up	10.300	8.500	7.200	6.500	5.500	5.000	4.500	4.000	3.500	3.000	2.000
Aço	9.000	7.200	5.800	5.000	4.000	3.500	3.000	2.500	2.200	2.000	1.500
Perua	8.500	6.800	5.600	4.700	3.800	3.300	2.700	2.300	2.000	1.700	1.300
VOLKSWAGEN											
Furgão	6.600	5.000	3.100	2.300	2.000	1.600	1.300	1.100	1.000	900	-
Kombi ST	7.500	5.700	3.500	2.600	2.100	1.800	1.500	1.300	1.200	1.100	-
Pick-up	6.200	4.800	2.800	2.300	2.000	1.700	1.400	1.200	1.000	900	-
Kombi diesel	7.000	5.500	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GM											
C-10 (4 cilindros)	9.000	8.000	6.000	5.000	4.700	3.500	2.500	2.300	1.800	1.400	1.300
C-10 (6 cilindros)	-	9.000	7.000	5.800	5.000	4.000	2.700	2.500	2.000	1.500	1.400
Veraneio LX	8.000	6.000	5.500	5.000	4.500	3.100	2.600	2.000	1.500	1.400	1.300
FIAT											
Fiat 147 Fiorino	6.000	5.100	4.300	3.000	-	-	-	-	-	-	-
Fiat 147 Panorama	5.600	4.800	4.100	2.700	-	-	-	-	-	-	-
Fiat 147 Furgoneta	5.300	4.500	3.900	2.500	2.000	1.800	1.600	-	-	-	-
Fiat 147 Pick-up	5.100	4.300	3.700	2.300	1.800	1.600	1.400	-	-	-	-
MERCEDES											
O-355 Rod.	-	-	-	-	-	18.000	15.000	12.000	10.000	9.000	8.000
O-362 Urb.	-	-	-	-	-	16.500	12.500	10.000	9.000	8.000	8.000
Micro Rod.	24.000	22.000	20.000	17.000	16.000	11.000	9.000	8.300	6.800	6.000	5.000
Micro Urb.	23.000	21.000	19.000	16.000	15.000	-	-	-	-	-	-
O-364/5 Rod.	37.000	33.000	29.000	25.000	23.000	-	-	-	-	-	-
O-364/5 Rod.	40.000	37.000	34.000	30.000	27.000	-	-	-	-	-	-
O-364/5 Urb.	30.000	27.000	24.000	21.000	20.000	-	-	-	-	-	-
LPO Urb.	50.000	45.000	41.000	38.000	33.000	-	-	-	-	-	-
*Plat. O-364/6	-	-	-	-	-	21.000	17.000	15.000	13.000	11.000	10.000
*Plat. O-355/6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SCANIA											
B-110/111	-	80.000	68.000	55.000	47.000	40.000	30.000	23.000	21.000	19.000	17.000
BR-115/116	-	90.000	78.000	65.000	56.000	48.000	40.000	27.000	23.000	21.000	19.000
S 112	95.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
K 112	110.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*Preço médio entre encarregamento Nielson e Marcopolo.

Tabela elaborada com base em preços médios levantados em São Paulo (capital) junto a concessionários (autorizados) e mercado paralelo. ** Preço médio elaborado com base no mercado paulista e de outras capitais. Os preços equivalem a veículos usados sem qualquer equipamento especial. Inclui carroceria de madeira ou 5.ª rod. Pesquisa feita entre 13 e 21 de setembro. Agradecemos a colaboração de (SP) Rediel Diesel, Codeme, Davox, Pacaembus, Comolatti, Abraço, Civera (PR), Transrio (RJ)



Com Ursa você roda,

MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES PESADOS E SEMI-PESADOS CAMINHÕES PESADOS E SEMI-PESADOS CAMINHÕES PESADOS

CAMINHÕES PESADOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESOS BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)	
FIAT DIESEL											
190 H	caminhão	3,71	6.280	13.090	16.000	-	270 DIN/2.2260	50.000	1 100 x 22" 14 PR	82 727 651,00	
190 H	caminhão trator fuller com 5.ª roda aplicada	3,71	6.280	13.090	16.000	-	270 DIN/2.200	50.000	1 100 x 22" 14 PR	78 671 656,00	
190 Turbo	caminhão trator fuller com 5.ª roda completa	3,71	7.080	19.000	19.000	-	306 DIN/2.000	50.000	1 100 x 22" 14 PR Radial	91 071 516,00	
MERCEDES-BENZ											
L-1519/42	chassi com cabina	4,20	5.400	9.600	15.000	22.000	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 16	62 785 697,00	
L-1519/46	chassi com cabina	4,83	5.510	9.490	15.000	22.000	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 16	63 246 694,00	
L-1519/51	chassi com cabina	5,17	5.569	9.431	15.000	22.000	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 16	63 661 983,00	
LK-1519/42	chassi com cabina	4,20	5.430	9.570	15.000	22.000	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 16	63 860 887,00	
LS-1519/38	chassi com cabina (caminhão-trator)	3,60	5.395	26.605	15.000	-	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 16	63 296 195,00	
LS-1519/42	chassi com cabina (caminhão-trator)	4,20	5.590	26.410	15.000	-	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 16	64 837 090,00	
LK-2219/38	chassi com cabina reest. tração 6x4 - freio a ar (+ 1,30)	3,60	6.120	15.440	22.000	-	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 14	91 341 972,00	
L-2219/42	chassi com cabina reest. tração 6x4 - freio a ar (+ 1,30)	4,20	6.166	15.834	22.000	-	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 14	91 229 228,00	
L-2219/48	chassi com cabina reest. tração 6x4 - freio a ar (+ 1,30)	4,83	6.210	15.790	22.000	-	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 14	91 842 086,00	
LB-2219/36	Para betoneira: tração 6x4 (+ 1,30)	3,60	6.120	15.680	22.000	-	215 SAE/2.200	32.000	1 000 x 20" PR 14	90 993 797,00	
LS-1924/36	chassi com cabina reest. (caminhão-trator)	3,60	6.705	33.295	15.000	-	268 SAE/2.200	40.000	1 100 x 22" PR 14	80 022 264,00	
LS-1924/42	chassi com cabina-leito (caminhão-trator)	4,20	6.685	33.115	15.000	-	268 SAE/2.200	40.000	1 100 x 22" PR 14	81 526 793,00	
LS-1924/36-A	chassi com cabina reest. (caminhão-trator)	3,60	6.750	33.250	15.000	-	310 SAE/2.200	40.000	1 100 x 22" PR 14	88 143 346,00	
LS-1924/42-A	chassi com cabina-leito (caminhão-trator)	4,20	6.930	33.070	15.000	-	310 SAE/2.200	40.000	1 100 x 22" PR 14	86 298 194,00	
LS-1929/42	chassi com cabina-leito (reestilizada)	4,20	7.035	37.550	15.000	-	310 SAE/2.200	45.000	1 100 x 22" PR 14	94 220 004,00	
SAAB-SCANIA											
T112 H 4 x 2 38 (A)		3,60	6.120	13.860	20.000	--	305/2.000	45.000	1 100 x 22" x 14	100 785 514,00	
T112 H 4 x 2 42 (B)		4,20	6.130	13.690	20.000	--	305/2.000	45.000	1 100 x 22" x 14	103 415 821,00	
T142 H 4 x 2 42		4,20	6.970	13.030	20.000	--	388/2.000	45.000	1 100 x 22" x 14	113 310 869,00	
T142 H 4 x 2 38		3,60	6.780	13.220	20.000	--	388/2.000	45.000	1 100 x 22" x 14	110 680 562,00	
T112 H 4 x 2 42 (Intercooler)		4,20	6.970	13.030	20.000	--	333/2.000	45.000	1 100 x 22" x 14	114 756 552,00	
T112 H 4 x 2 38 (Intercooler)		3,60	6.780	13.220	20.000	--	333/2.000	45.000	1 100 x 22" x 14	112 126 244,00	
T112 E 6 x 4 38 (A)		3,80	6.685	27.345	36.000	--	305/2.000	120.000	1 100 x 22" x 14	140 400 068,00	
T112 E 6 x 4 42 (B)		4,20	6.685	27.135	26.000	--	305/2.000	120.000	1 100 x 22" x 14	143 030 375,00	
T142 E 6 x 4 38 (A)		3,80	9.100	28.900	36.000	--	375/2.000	120.000	1 100 x 22" x 14	149 300 405,00	
T142 E 6 x 4 42 (B)		4,20	9.270	26.730	36.000	--	375/2.000	120.000	1 100 x 22" x 14	151 930 712,00	
R112 H 4 x 2 38 (B)		3,80	6.230	13.770	20.000	--	305/2.000	45.000	1 100 x 22" x 14	103 575 320,00	
R112 E 6 x 4 38 (B)		3,80	8.630	28.170	32.000	--	305/2.000	60.000	1 100 x 22" x 14	142 098 617,00	
(A) Cabina estándar, 5.ª roda completa com pára-lama, plataforma e super alimentaçào. (B) Cabina leito, doña tanquea da combustível, um da 300 e outro de 400 litros, 5.ª roda completa com pára-lama, plataforma e super alimentador.											
VOLVO											
N10H 4x2	cabina leito	4,10	6.371	9.129	15.500	-	275 DIN/2.200	42.000	1 100 x 22" x 14	91 957 063,00	
N10X 4x2	cabina leito	4,10	6.561	11.939	18.500	-	275 DIN/2.200	70.000	1 100 x 22" x 14	99 828 872,00	
N10 XHT 6x4	cabina simples (B)	5,40	9.035	23.465	32.500	-	330 DIN/2.050	120.000	1 100 x 22" x 14	118 626 268,00	
N10X 4x2	cabina leito	4,10	6.711	11.789	18.500	-	330 DIN/2.050	70.000	1 100 x 22" x 14	107 830 950,00	
N12 XHT 6x4	cabina leito	4,20	9.358	23.142	32.500	-	330 DIN/2.050	120.000	1 100 x 22" x 14	133 647 102,00	
A,B - Cabina simples, tanque 300 l. turbo, aro, ferramentais, água, óleo.											
CAMINHÕES SEMI-PESADOS											
GENERAL MOTORS											
D-70	chassi curto com cabina	3,96	3.576	9.122	12.700	18.000	142 cv/3.000 rpm	19.000	900 x 20 x 12	1 000 x 20 x 14	35 217 632,00
D-70	chassi médio com cabina	4,43	3.632	9.068	12.700	19.000	142 cv/3.000 rpm	19.000	900 x 20 x 12	1 000 x 20 x 14	35 379 683,00
D-70	chassi longo com cabina	5,00	3.632	9.008	12.700	19.000	142 cv/3.000 rpm	19.000	900 x 20 x 12	1 000 x 20 x 14	36 064 069,00
VW CAMINHÕES											
E-13 curto	(Alcool) (Chrysler 318)	3,99	3.400	9.600	13.000	20.500	156 ABNT/4.000	22.500	900 x 20 x 12	1 000 x 20 x 14	33 794 098,00
E-13 médio	(Alcool) (Chrysler 318)	4,45	3.450	9.550	13.000	20.500	156 ABNT/4.000	22.500	900 x 20 x 12	1 000 x 20 x 14	33 899 944,00
E-13 longo	(Alcool) (Chrysler 318)	5,00	3.880	9.320	13.000	20.500	156 ABNT/4.000	22.500	900 x 20 x 12	1 000 x 20 x 14	34 316 309,00
E-21		5,26									
	(+ 1,34)	5,25	5.974	14.525	20.500	22.000	156 ABNT/4.000	28.000	1 000 x 20 x 14	1 000 x 20 x 14	58 883 391,00
D-1400-TD	chassi cab diesel (MWM D229,6)										
	(+ 1,34)	6.100	14.400	20.500	21.300	123 ABNT/3.000	21.330	1 000 x 20 x 14	1 000 x 20 x 14	58 680 290,00	
13-130/36	curto (MWM D229,6)	3,87	3.974	9.026	13.000	21.000	130 ABNT/3.000	21.000 [21.600]	1 000 x 20 x 14	1 000 x 20 x 14	44.554.413,00
13-130/41	médio (MWM D229,6)	4,12	4.070	8.930	13.000	21.000	130 ABNT/3.000	21.000 [21.600]	1 000 x 20 x 14	1 000 x 20 x 14	44.691.517,00
13-130/46	longo (MWM D229,6)	4,68	4.117	6.683	13.000	21.000	130 ABNT/3.000	21.000 [21.600]	1 000 x 20 x 14	1 000 x 20 x 14	45.217.068,00
FORD											
F-13000	chassi médio MWM	4,42	4.086	8.934	13.000	20.500	127 ABNT/2.800	20.500	900 x 20 x 10	1 000 x 20 x 14	37 553 337,00
F-13000	chassi longo MWM	4,92	4.132	8.868	13.000	20.500	127 ABNT/2.800	20.500	900 x 20 x 10	1 000 x 20 x 14	37 733 076,00
F-13000	chassi ultralongo MWM	5,38	4.234	8.766	13.000	20.500	127 ABNT/2.800	20.500	900 x 20 x 10	1 000 x 20 x 14	37 996 695,00
F-13000	chassi médio Perkins	4,42	4.048	8.954	13.000	20.500	123 ABNT/3.800	20.500	900 x 20 x 10	1 000 x 20 x 14	35 688 159,00
F-13000	chassi longo Perkins	4,92	4.115	8.995	13.000	20.500	123 ABNT/3.800	20.500	900 x 20 x 10	1 000 x 20 x 14	35 858 385,00
F-13000	chassi ultralongo Perkins	5,38	4.190	8.910	13.000	20.500	123 ABNT/3.800	20.500	900 x 20 x 10	1 000 x 20 x 14	36 108 002,00
F-21000	chassi curto	4,67	5.185	15.315	20.500	-	127 ABNT/2.800	21.160	900 x 20 x 10	900 x 20 x 14	52 252 828,00
F-21000	chassi médio	5,18	6.230	15.270	20.500	-	127 ABNT/2.800	21.160	900 x 20 x 10	900 x 20 x 14	52 496 367,00
F-21000	chassi longo	5,79	5.276	15.224	20.500	-	127 ABNT/2.800	21.160	900 x 20 x 10	900 x 20 x 14	52 658 494,00
F-22000	mot. MWM 6x4 ch. longo	5,79	6.000	14.500	20.500	20.500	127 ABNT/2.800	-	900 x 20 x 10	1 000 x 20 x 14	57 608 469,00

Obs: Até o fechamento desta edição: Fiat Diesel e General Motors não haviam reajustados seus preços.

da, roda,



MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES SEMI-PESADOS, MÉDIOS, LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS CAMINHÕES SEMI-PESADOS, MÉ

CAMINHÕES SEMI-PESADOS											
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃ (Cr\$)
MERCEDES-BENZ											
L - 1316/42	chassi com cabina	4,20	3 890	9 110	13 000	21 500	147 SAE 2 800	21 650			46 910 362,00
L - 1313/48	chassi com cabina	4,83	3 960	9 040	13 000	21 500	147 SAE 2 800	21 650	900 x 20" PR 14		47 682 640,00
LK-1313/36	chassi com cabina eixo traseiro HL-5	3,60	3 890	9 110	13 000	21 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" PR 14		50 770 406,00
LS-1313/36	chassi com cabina eixo traseiro HL-4	3,60	3 940	17 710	13 000	21 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" PR 14		47 941 414,00
L - 1316/42	cabina reest. freio a ar dir. hidrául. altern.	4,20	4 015	8 985	13 000	21 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" PR 14		48 862 248,00
L - 1316/48	cabina reest. freio a ar dir. hidrául. altern.	4,83	4 085	8 915	13 000	21 500	172 SAE/2 600	22 500	900 x 20" PR 14		49 620 699,00
LK-1316/36	chassi com cabina eixo traseiro HL-5	3,60	4 015	8 985	13 000	21 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" PR 14		52 653 215,00
L - 1513/42	chassi com cabina	4,20	4 295	10 705	15 000	21 650	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" PR 16		49 322 034,00
L - 1513/48	chassi com cabina	4,83	4 325	10 675	15 000	21 650	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" PR 16		50 193 583,00
L - 1513/51	chassi com cabina	5,17	4 355	10 645	15 000	21 650	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" PR 16		50 631 277,00
LK-1513/42	chassi com cabina	4,20	4 295	10 705	15 000	21 650	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" PR 16		56 940 592,00
L - 1516/42	chassi com cabina	4,20	4 340	10 660	15 000	22 000	172 SAE 2 800	22 500	1 000 x 20" PR 16		51 264 010,00
L - 1516/48	chassi com cabina	4,83	4 412	10 588	15 000	22 000	172 SAE 2 800	22 500	1 000 x 20" PR 16		52 120 102,00
L - 1518/51	chassi com cabina	5,17	4 460	10 550	15 000	22 000	172 SAE 2 600	22 500	1 000 x 20" PR 16		52 550 044,00
LK-1516/42	chassi com cabina	4,20	4 340	10 660	15 000	22 000	172 SAE 2 800	22 500	1 000 x 20" PR 16		58 532 855,00
L - 2013/42	chassi com cabina: tração 6x2	(+ 1,30)	5 386	16 264	21 650	-	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" PR 14		61 622 750,00
L - 2013/48	chassi com cabina: tração 6x2	4,83	5 458	16 192	21 650	-	147 SAE/2 600	21 650	900 x 20" PR 14		62 165 736,00
L - 2213/42	chassi com cabina: tração 6x4	(+ 1,30)	5 450	16 200	21 650	-	147 SAE 2 800	21 650	1 000 x 20" PR 14		72 060 681,00
L - 2213/48	chassi com cabina: tração 6x4	4,83	5 522	16 128	21 650	-	147 SAE 2 800	21 650	1 000 x 20" PR 14		72 680 058,00
LK-2213/36	chassi com cabina: tração 6x4	(+ 1,30)	5 385	16 265	21 650	-	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" PR 14		72 188 662,00
LB-2213/36	chassi com cabina: tração 6x4	(+ 1,30)	5 385	16 265	21 650	-	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" PR 14		71 763 107,00
L - 2216/42	chassi com cabina: tração 6x4	4,20	5 496	16 504	22 000	-	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" PR 14		74 721 975,00
L - 2216/48	chassi com cabina: tração 6x4	(+ 1,30)	5 568	16 432	22 000	-	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" PR 14		75 341 344,00
LK-2216/36	chassi com cabina: tração 6x4	(+ 1,30)	5 431	16 569	22 000	-	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" PR 14		74 849 954,00
LB-2216/36	chassi com cabina: tração 6x4	(+ 1,30)	5 431	16 569	22 000	-	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" PR 14		74 424 392,00
LA-1313/42	chassi com cabina	4,20	4 190	8 735	13 000	-	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" PR 14		56 824 659,00
LA-1313/48	chassi com cabina	4,83	4 260	8 735	13 000	-	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" PR 14		57 788 104,00
LAK-1313/38	chassi com cabina: tração 4x4	3,80	4 190	8 670	13 000	-	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" PR 14		57 361 523,00
CAMINHÕES MÉDIOS											
FORD											
F-11000	chas. médio MWM	4,42	3 533	7 467	11 000	19 000	127 ABNT 2 800	19 000	900 x 20 x 10		29 935 761,00
F-11000	chas. longo MWM	4,92	3 599	7 401	11 000	19 000	127 ABNT 2 800	19 000	900 x 20 x 10		30 085 586,00
F-11000	chas. méd. Perkins inj. dir.	4,42	3 510	7 490	11 000	19 000	127 ABNT 2 800	19 000	900 x 20 x 10		28 567 190,00
F-11000	chas. longo Perkins inj. dir.	4,92	3 546	7 454	11 000	19 000	127 ABNT 2 800	19 000	900 x 20 x 10		28 708 816,00
GENERAL MOTORS											
C-60	chas. curto c/cab. gas.	3,98	2 990	8 010	11 000	18 500	151 cv/3 800	19 000	825 x 20 x 10	900 x 20 x 12	21 363 345,00
C-60	chas. médio c/cab. gas.	4,43	3 025	7 975	11 000	18 500	151 cv/3 800	19 000	825 x 20 x 10	900 x 20 x 12	21 418 601,00
C-60	chas. longo c/cab. gas.	5,00	3 210	7 790	11 000	18 500	151 cv/3 800	19 000	825 x 20 x 10	900 x 20 x 12	21 865 666,00
D-60	chas. curto Perkins c/cab.	3,98	3 300	7 700	11 000	18 500	142 cv/3 800	19 000	825 x 20 x 10	900 x 20 x 12	28 258 258,00
D-60	chas. médio c/cab.	4,43	3 350	7 850	11 000	18 500	142 cv/3 800	19 000	825 x 20 x 10	900 x 20 x 12	28 295 734,00
D-60	chas. longo Perkins c/cab.	5,00	3 525	7 675	11 000	18 500	142 cv/3 800	19 000	825 x 20 x 10	900 x 20 x 12	28 634 885,00
A-60	chas. curto c/cab. álcool	-	-	-	11 000	-	-	-	-	-	21 852 522,00
A-60	chas. médio c/cab. álcool	-	-	-	11 000	-	-	-	-	-	21 908 078,00
A-60	chas. longo c/cab. álcool	-	-	-	11 000	-	-	-	-	-	22 366 839,00
D-80	chas. médio c/cab. diesel	-	-	-	18 500	-	-	-	-	-	39 424 756,00
D-80	chas. longo c/cab. diesel	-	-	-	18 500	-	-	-	-	-	39 763 903,00
MERCEDES-BENZ											
L - 1113/42	chassi com cabina	4,20	3 765	7 235	11 000	18 500	147 SAE 2 800	19 000	900 x 20" PR 12		40 146 790,00
L - 1113/48	chassi com cabina	4,83	3 835	7 185	11 000	18 500	147 SAE 2 800	19 000	900 x 20" PR 12		40 789 065,00
LK-1113/36	chassi com cabina	3,60	3 715	7 265	11 000	18 500	147 SAE 2 800	19 000	900 x 20" PR 12		40 276 837,00
VW CAMINHÕES											
E-11	ch. curto (Aic. Chrys. 318)	3,99	2 970	7 880	10 850	18 500	156 ABNT 4 000	19 000	8,25 x 20" 10	9,00 x 20" x 12	24 349 400,00
E-11	ch. méd. (Aic. Chrys. 318)	4,45	3 000	7 850	10 850	18 500	156 ABNT 4 000	19 000	8,25 x 20" 10	9,00 x 20" x 12	24 368 499,00
E-11	ch. longo (Aic. Chrys. 318)	5,00	3 200	7 650	10 850	18 500	156 ABNT 4 000	19 000	8,25 x 20" 10	9,00 x 20" x 12	24 834 586,00
11-130/36	ch. curto (MWM D229,6)	3,67	3 650	7 350	11 000	19 000	130 ABNT 3 000	19 000	9,00 x 20" 12	9,00 x 20" x 12	36 150 730,00
11-130/41	ch. médio (MWM D229,6)	4,12	3 673	7 327	11 000	19 000	130 ABNT 3 000	19 000	9,00 x 20" 12	9,00 x 20" x 12	36 179 179,00
11-130/48	ch. longo (MWM D229,6)	4,89	3 920	7 880	11 000	19 000	130 ABNT 3 000	19 000	9,00 x 20" 12	9,00 x 20" x 12	36 248 993,00
CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS											
AGRALE											
TX 1200	Álcool	2,80	1 670	1 200	2 870	-	90 cv a 4 200	-	6,50 x 16" x 8		21 274 800,00
TX 1200	Álcool	2,50	1 670	1 200	2 870	-	90 cv a 4 200	-	6,50 x 16" x 8		sob consulta
TX 1800	Diesel	2,50	3 570	1 600	3 570	-	83 cv a 2 800	-	7,00 x 16" x 8		sob consulta
TX 1800	Diesel	2,60	3 570	1 600	3 570	-	63 cv a 2 800	-	7,00 x 18" x 8		25 185 108,00
FIAT AUTO											
Furgoneta	Gasolina	2,225	780	420	1 200	-	57 SAE 5 800	-	145 SR 13 rad. c/cinta de aço		9 627 260,00
Florino	Gasolina	2,225	840	520	1 260	-	81 SAE 5 400	-	145 SR 13 rad. c/cinta de aço		12 068 700,00
Pickup	Gasolina	2,225	786	570	1 365	-	81 SAE 5 400	-	145 SR 13 rad. c/cinta de aço		11 995 820,00
Furgoneta	Álcool	2,225	780	420	1 210	-	82 SAE 5 200	420	145 SR 13 rad. c/cinta de aço		9 156 870,00
Florino	Álcool	2,225	840	520	1 365	-	82 SAE 5 200	520	145 SR 13 rad. c/cinta de aço		11 512 760,00
Pickup	Álcool	2,225	786	570	1 340	-	62 SAE 5 200	570	145 SR 13 rad. c/cinta de aço		11 419 370,00
FIAT-DIESEL											
60 S/C	com barra estabilizadora	3,00	2 440	5 380	7 800	-	112 SAE 2 400	13 000	750 x 16 x 12		29 696 404,00
80 S/N	com barra estabilizadora	3,60	2 460	5 340	7 800	-	112 SAE 2 400	13 000	750 x 16 x 12		30 252 294,00
80 S/L	com barra estabilizadora	4,17	2 480	5 320	7 800	-	112 SAE 2 400	13 000	750 x 16 x 12		30 856 951,00

oda, roda, roda,



MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS CAMINHÕES L

CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS										
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cr\$)
FORD										
F-100	Alcool	2,05	1 610	660	2 270				650 x 16-6	19 168 314,00
F-1000	Diésel	2,91	2 010	1 005	3 015				700 x 16-8	32 190 142,00
F-2000	motor Ford/MWM	3,41	2 095	2 010	4 105				750 x 16-10	29 551 715,00
F-4000	motor Ford/MWM	4,03	2 444	3 556	6 000				750 x 16-10	26 852 506,00
GENERAL MOTORS										
146 NFE	perua veraneio alcool	2,92	1 910	--	2 510		122 cv/4 000		710 x 15 x 8	22 371 414,00
A-10 144 NDE	cab. e caç. alcool	2,92	1 570	555	2 125		75 cv/4 200		710 x 15 x 6	14 169 910,00
A-10P 144 NFE	cab. e caç. alcool	2,92	1 680	825	2 305		122 cv/4 000		850 x 16 x 6	14 447 984,00
A-10/1000 243 NFE	cab. e caç. alcool	2,92	1 555	1 465	3 020		122 cv/4 000		700 x 18 x 8	16 548 209,00
A-10/1000 254 NFE	chas. lg. caç. alcool	3,23	1 870	1 150	3 020		122 cv/4 000		700 x 16 x 8	17 150 237,00
C-10 144 NEE	chas. cab. e caç. gas.	2,92	1 000	545	2 125		90 cv/4 500		710 x 15 x 3	14 588 880,00
C-10P 144 NHE	cab. e caç. gas.	2,92	1 880	625	2 305		116 cv/4 000		850 x 16 x 8	14 821 557,00
C-10/1000 243 NHE	chas. cab. e caç. gas.	2,92	1 810	1 210	3 020		151 cv/3 800		700 x 16 x 8	16 976 080,00
D-10 243 NNE	chas. cab. e s/caç. diésel	2,92	1 665	1 355	3 020		78 cv/2 800		700 x 16 x 8	25 121 274,00
D-10 244 NNE	chas. cab. e caç. diésel	2,92	1 870	1 150	3 020		90 cv/2 800		700 x 16 x 8	25 681 463,00
D-10 254 NNE	chas. lg. cab. e caç. diésel	3,23	1 970	1 050	3 020		90 cv/2 800		700 x 16 x 8	26 355 758,00
GURGEL										
X-12 TR	alcool	2,04	850	250	1 100		60 SAE/4 600		735 x 15" x 4	15 414 000,00
X-12 Caribe	alcool	--	--	1 050	2 100		60 SAE/4 600		--	18 012 000,00
X-12 Lona	alcool	--	--	1 050	2 100		--	--	--	14 486 000,00
G-000	Capota de fibra/alcool	2,20	--	1 100	--		--	--	--	19 148 000,00
E-500 CS	tração elétrica	1,967	--	400	--		10 kw/3 000-96 volts	--	175/70 SR 13 (radial)	23 992 000,00
E-500 Furgão	tração elétrica	1,967	--	400	--		10 kw/3 000-96 volts	--	175/70 SR 13 (radial)	24 367 000,00
E-500 CD	tração elétrica	1,967	--	400	--		10 kw/3 000-96 volts	--	175/70 SR 13 (radial)	25 999 000,00
MERCEDES-BENZ										
L-608 D/29	chassi com cabina	2,95	2 310	3 690	6 000		95 SAE/2 800	9 000	700 x 16" x 10	29 047 845,00
L-608 D/35	chassi com cabina	3,50	2 425	3 575	6 000		95 SAE/2 800	9 000	700 x 16" x 10	29 398 465,00
LO-608 D/35	chassi c/ parede frontal e pára-brisa, para furgão integral	3,50	2 205	3 795	6 000		95 SAE/2 800	9 000	750 x 16" x 10	27 358 847,00
LO-608 D/29	chassi c/ parede frontal e pára-brisa, para furgão integral	2,95	2 090	3 910	6 000		95 SAE/2 800	9 000	750 x 16" x 10	27 024 463,00
PUMA										
2 T	diésel	2,67	2 630	2 000	4 630		25,3 DIN/1800	2 000	750 x 16	21 925 578,00
4 T	curto - diésel	2,90	2 000	4 000	6 000		--	4 000	750 x 16	23 753 286,00
4 T	médio - diésel	3,40	2 000	4 000	6 000		--	4 000	750 x 16	24 887 191,00
TOYOTA										
O J50-L	capota de lona	2,28	1 580	--	2 000		85 SAE/2 800	--	750 x 16" x 4	24 752 600,00
O J50 LV	capota de aço	2,28	1 710	--	2 130		85 SAE/2 800	--	750 x 16" x 4	25 980 800,00
O J50 LV-B	perua de aço	2,75	1 760	--	2 650		85 SAE/2 800	--	750 x 16" x 4	32 305 000,00
O J55 LP-B	camionete de aço	2,95	1 810	1 000	2 810		85 SAE/2 800	--	750 x 16" x 8	27 839 500,00
O J55 LP-B3	camioneta	2,95	1 810	1 000	2 810		85 SAE/2 800	--	750 x 16" x 8	26 598 900,00
O J55 LP-BL	pick-ups longa	3,35	1 754	1 000	2 754		94 SAE/1 800	--	750 x 16" x 8	29 487 500,00
VW CAMINHÕES										
6-80	Perkins 4.236	3,50	2 580	3 720	6 300		85 DIN/2 800	6 500	750 x 16" x 10	26 614 867,00
6-90	MWM D-223.4	3,50	2 636	3 720	6 355		91 DIN/3 000	6 500	750 x 16" x 10	28 469 758,00
6-140	alcool	3,50	--	--	--		--	--	--	26 469 910,00
VOLKSWAGEN										
Pick-up	com caçamba gas.	2,40	1 225	930	2 155		58 SAE/4 400	--	735 x 14" x 8	16 352 892,00
Pick-up	com caçamba diésel	2,40	1 305	1 075	2 380		80 SAE/4 900	--	735 x 14" x 8	24 344 082,00
Pick-up	com caçamba alcool	2,40	1 195	2 270	1 075		66 SAE/4 800	--	735 x 14"	14 932 031,00
Furgão	da aço gas.	2,40	1 085	1 070	2 155		58 SAE/4 600	--	735 x 14" x 4	13 943 302,00
Furgão	de aço alcool	2,40	1 155	1 005	2 155		68 SAE/4 800	--	735 x 14"	13 574 828,00
Furgão	de aço diésel	2,40	1 035	1 075	2 360		60 SAE/4 900	--	736 x 14" x 8	22 400 570,00
Kombi	standard alcool	2,40	1 195	960	2 156		58 SAE/4 400	--	735 x 14" x 4	16 498 066,00
Kombi	standard alcool	2,40	1 190	1 005	2 155		66 SAE/4 800	--	735 x 14"	16 337 070,00
Kombi Pick-up	cab. dupla gas.	2,40	--	--	--		58 SAE/4 900	--	735 x 14" x 4	17 832 681,00
Kombi Pick-up	cab. dupla diésel	2,40	--	--	--		68 SAE/4 900	--	735 x 14" x 4	27 171 759,00
Kombi Pick-up	cab. dupla alcool	2,40	1 195	1 075	2 270		68 SAE/4 600	--	735 x 14"	17 319 995,00
ONIBUS E CHASSIS PARA ONIBUS										
FIAT-DIESEL										
80 OD		4,41	2 140	5 880	7 800		112 SAE/2 400	--	750 x 16" x 12 PR	27 098 910,00
FORD										
FB 4000		4,033	2 00	4 000	8000		85 cv/3 000 ABNT	--	7,50 x 18" x 10	21 179 937,00
MERCEDES-BENZ										
1. C/paredes frontal, inclus. pára-brisa										
LO-608 D/29		2,95	2 090	3 910	6 000		95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10	27 024 463,00
LO-608 D/35		3,50	2 205	3 795	6 000		95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10	27 358 847,00
LO-608 D/41		4,10	2 330	3 670	6 000		95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10	27 814 525,00
2. C/paredes frontal, sem pára-brisa										
LO-608 D/29		2,90	--	--	8 000		95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10	26 727 124,00
LO-608 D/35		3,50	--	--	6 000		95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10	27 061 508,00
LO-608 D/41		4,10	--	--	8 000		95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10	27 517 186,00
3. Chassis para ônibus										
OH-1318/51	motor traseiro	5,17	3 990	9 210	13 200		172 SAE/2 800	--	900 x 20" x 14	49 559 826,00
OH-1517/95	motor traseiro	5,55	4 475	10 525	16 000		167 SAE/2 200	--	1 000 x 20" x 16	63 090 757,00
OF-1313/51	chassi c/ motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000		147 SAE/2 800	--	900 x 20" x 14	45 619 252,00
OH-1313/51	chassi c/ motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200		147 SAE/2 800	--	900 x 20" x 14	47 262 212,00
4. Ônibus menobloco										
O-364 11R	19 bancos duplos 352	5,55	--	--	14 500		147 SAE/2 800	--	900 x 20" PR 14	62 715 094,00
O-364 11R	19 bancos duplos 355/5	5,55	--	--	14 500		167 SAE/2 200	--	1 000 x 22" PR 16	91 912 370,00
O-364 12R	44 poltronas-inter. 352	5,55	--	--	13 200		147 SAE/2 800	--	900 x 20" PR 14	88 645 423,00
O-364 12R	44 poltronas-inter. 352/5	5,55	--	--	13 500		215 SAE/2 200	--	1 000 x 20" PR 16	111 850 293,00
O-364 13R	48 poltronas 355/6	5,95	--	--	14 600		239 SAE/2 200	--	1 000 x 20" PR 16	116 349 709,00
PUMA										
chassi p/ ônibus diésel										22 584 214,00
chassi p/ ônibus alcool/gasolina										21 298 346,00
SAAB-SCANIA										
S112-79	Standard	6,3	5 120	--	--		203 cv/DIN/2 200	--	1 100 x 22"	70 791 870,00
S112-73	Super mola	6,3	5 120	--	--		305 cv/DIN/2 000	--	1 100 x 22"	78 189 156,00
S112-73	Super ar	6,3	5 120	--	--		305 cv/DIN/2 000	--	1 100 x 22"	82 882 449,00
K112-33	Standard	3,3	5 410	--	--		203 cv/DIN/2 200	--	1 100 x 22"	73 731 086,00
K112-33	Super mola	3,3	5 410	--	--		305 cv/DIN/2 000	--	1 100 x 22"	81 108 372,00
K112-33	Super ar	3,3	5 410	--	--		305 cv/DIN/2 000	--	1 100 x 22"	89 208 649,00
VOLVO										
B-58E Rod.	suspensão/ar	6,50	--	--	--		250 cv/DIN/2 200	--	1 100 x 22" x 16	79 979 957,00
B-58E Urbano	suspensão/ar	6,50	--	--	--		250 cv/DIN/2 200	--	1 100 x 22" x 16	75 488 176,00
B-58E Urbano	articulado/ar	6,50	--	--	--		250 cv/DIN/2 200	--	1 100 x 22" x 16	159 555 428,00
B-58E Rod.	c/ 3.º eixo	6,50	--	--	--		250 cv/DIN/2 200	--	1 200 x 22" x 16	105 675 491,00

rota, roda, rota, roda



MERCADO

PNEUS E CARROÇARIAS PNEUS

PRODUÇÃO

INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA INDÚS

PREÇOS DE CARROÇARIAS (*)

LINHA PESADA (SEMI-REBOQUES)

CARGA SECA(**)

- de 3 Eixos = Cr\$ 30.710.000,00

- de 2 Eixos = Cr\$ 25.277.000,00

GRANELEIROS^{(1)(**)}

- de 3 Eixos = Cr\$ 36.588.000,00

- de 2 Eixos = Cr\$ 28.208.000,00

BASCULANTES(**)

- de 3 Eixos - 25 m³ = Cr\$ 40.602.000,00

- de 2 Eixos - 20 m³ = Cr\$ 34.406.000,00

FURGÕES CARGA GERAL^{(2)(**)}

- de 3 Eixos = Cr\$ 43.738.000,00

- de 2 Eixos = Cr\$ 37.852.000,00

CARREGA TUDO^{(3)(**)}

- de 2 Eixos p/ 30 toneladas

- Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 32.309.000,00

- de 3 Eixos p/ 40 toneladas

- Plataforma rebaixada 6,00 x 2,80 = Cr\$ 41.491.000,00

- de 3 Eixos p/ 60 toneladas

- Plataforma rebaixada 6,00 x 3,00 = Cr\$ 50.530.000,00

EXTENSIVEL^{(4)(**)}

- de 2 Eixos de 12,36 p/18,36 m = Cr\$ 41.442.000,00

- de 3 Eixos de 13,80 p/22,00 m = Cr\$ 34.124.000,00

TANQUES⁽⁴⁾

- de 3 Eixos - Cap. 30.000 l = Cr\$ 42.381.000,00

- de 3 Eixos - Cap. 28.000 l = Cr\$ 41.783.000,00

- de 3 Eixos - Cap. 25.000 l = Cr\$ 40.887.000,00

- de 2 Eixos - Cap. 22.000 l = Cr\$ 32.940.000,00

LINHA LEVE

TERCEIRO EIXO^{(5)(**)}

- Caminhões Médios = Cr\$ 8.475.000,00

CAÇAMBAS BASCULANTES⁽⁶⁾

- de 5 m³ - 1 Pistão = Cr\$ 6.825.000,00

- de 10 m³ - 2 Pistões = Cr\$ 10.199.000,00

FURGÕES CARGA GERAL⁽⁷⁾

- de 4,20 x 2,20 x 2,00 = Cr\$ 6.416.000,00

- de 6,00 x 2,60 x 2,40 = Cr\$ 9.076.000,00

- de 7,00 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 11.895.000,00

- de 8,00 x 2,60 x 2,60 = Cr\$ 12.878.000,00

PREÇOS DE PNEUS

Medida	Novo	Recauch.	Rec. (Q)	Rec. (F)
650-16	107.400	48.700	-	-
700-16	133.400	62.300	54.300	-
750-16	163.200	75.700	65.700	-
825-20	291.200	116.800	101.500	176.710
900-20	356.600	148.400	128.900	176.710
1000-20	485.400	177.500	154.400	192.420
1100-22	602.600	211.000	183.500	210.460

Borrachudos

650-16	123.500	53.600	-	-
700-16	156.400	68.500	58.200	-
750-16	189.200	83.000	72.100	-
825-20	367.800	128.500	111.700	183.400
900-20	451.500	163.300	141.800	183.400
1000-20	558.400	195.300	169.900	203.250
1100-22	692.900	232.200	201.500	241.780

Radiais

145R13	61.500	34.035	-	-
700R16	186.500	81.800	-	-
750R16	230.300	105.300	-	199.470
900R20	568.200	180.856	-	199.470
1000R20	633.900	216.270	-	210.830
1100R22	924.900	257.200	-	227.750

* Preços médios praticados até 20/09/84 pelos filiados à Associação Bras. dos Revendedores de Pneus e Assoc. das Empr. de Recauchutagem de Pneus e Ban. dag. Preços válidos para compra à vista, no mercado paulistano. Rec. (Q) = Recapagem a quente; Rec. (F) = Recapagem a frio.

PRODUÇÃO

PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

PRODUÇÃO					MODELOS		VENDAS	
Ago-83	Jan/Ago-83	Ago-84	Jan/Ago-84	1984		Ago-84	Jan/Ago-84	
385	2.418	537	3.854	123.774	Cam. Pesados	459	3.890	
26	47	15	243	21.883	Fiat 180/190	16	215	
48	495	33	256	28.665	Fiat 210	27	420	
65	360	77	573	20.223	MB 1519/2219	66	557	
210	973	250	1.834	3.917	MB 1924/2624	6	6	
36	543	155	934	8.199	MB 1418/1929	250	1.821	
785	6.330	1.130	7.915	43.076	Volvo	100	871	
8	120	19	439	5.171	Cam. Semi-Pesados	925	8.012	
13	62	-	-	11.608	CB 900/950	-	-	
70	502	44	472	6.275	GM D-70 Perkins	33	358	
10	157	15	130	644	GM D-70 DDAB	-	2	
499	3.090	737	4.213	9.129	Fiat 130/140	-	2	
13	1.020	105	979	13.000	Ford 19/21000	32	476	
152	1.379	210	1.682	2.229	MB 1313/1513	75	4.529	
783	6.419	635	5.887	28.654	MB 2013/2213	75	1.020	
125	1.101	126	1.011	6.628	VW 13	209	1.504	
65	920	172	1.123	14.988	Cam. Med. Diesel	701	6.320	
479	3.418	402	2.895	76.031	CB 700/750	-	-	
114	980	135	858	72.891	Ford 11/12.000	101	1.003	
37	456	180	626	19.036	GM D-60 Perkins	180	1.164	
1.069	7.086	1.481	10.252	19.036	GM D-60 DDA8	-	-	
17	136	11	68	306.733	M8 1113	372	3.305	
523	3.755	682	5.018	3.414	VW 11	128	853	
373	2.497	466	3.292	6.763	Cam. Med. Gas.	158	804	
40	258	32	256	119.122	CB 700	-	-	
116	273	282	1.468	206.345	Ford F-600	155	604	
911	4.251	520	3.349	253.074	GM C-60	-	-	
667	2.678	335	1.992	4.842	Cam. Leves	1.158	8.915	
119	794	74	624	8.400	CB 400 Gas	-	-	
53	455	83	457	9.634	CB 400 Die	-	-	
72	324	28	276	6.759	Fiat 70/80	5	69	
4.162	30.455	5.857	41.844	124.255	Ford 4000	558	4.902	
211	2.610	814	5.906	80.070	MB 608	358	3.166	
404	316	-	-	5.066	Ford 2000	26	248	
37	826	48	354	2.448	VW 1400	211	1.404	
196	6.924	1.391	8.341	2.684	Ônibus	482	3.912	
458	1.271	266	1.845	89.430	Fiat 130	-	-	
845	7.082	1.074	7.791	51.305	MB Chassis	255	2.267	
434	2.143	586	5.203	9.412	MB Monobloco	128	886	
789	5.340	1.184	7.988	2.230	Scania	72	466	
181	1.482	128	887	2.230	Volvo	37	293	
150	432	-	-	2.684	Camion. Carga	5.203	41.129	
31	864	78	615	48.529	CB D-100	-	-	
8.779	83.686	10.909	79.133	179.013	Fiat Pick-up	451	5.518	
59.115	420.413	54.082	383.112	113.929	Ford F-75	195	2.352	
72.187	562.958	75.637	516.833	354	Ford F-100	195	2.352	
				266.972	GM C-10 gas.	47	349	
				72.186	GM C-10 die.	1.213	8.065	
				1.845	Toyota pick-up	255	1.839	
				23.288	Volks pick-up	230	1.897	
				75.805	Ford F-1000	324	7.571	
				37.562	GM C-10 álcool	809	5.467	
				23.238	Ford Pampa	1.229	8.071	
				7.988	Utilitários	124	867	
				215.581	Ford	-	-	
				14.522	Gurgel	81	638	
				7.887	Toyota	43	229	
				3.013.459	Camion. Passag.	8.494	76.037	
				8.487.272	Automóveis	45.627	348.221	
				14.145.258	Total Geral	62.988	488.912	

CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

Produção e Vendas Jan-Ago e Ago/84

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS													
	URBANAS		RODOVIARIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TRÔLEBUS		TOTAL GERAL	
EMPRESAS	JAN-AGO	AGO	JAN-AGO	AGO	JAN-AGO	AGO	JAN-AGO	AGO	JAN-AGO	AGO	JAN-AGO	AGO	JAN-AGO	AGO
CAIO	1.206	191	11	02	-	-	111	10	02	-	-	-	1.330	203
CAIO NORTE	23	04	-	-	03	-	-	-	-	-	-	-	26	04
MARCOPOLO	248	37	399	78	08	03	-	-	01	-	-	-	856	108
MARCOPOLO MINAS	288	19	-	-	30	03	-	-	-	-	-	-	318	22
ELIZIARIO	07	-	-	-	-	-	216	43	-	-	-	-	223	43
CONDOR	495	63	02	-	02	-	-	-	-	-	-	-	499	63
NIELSON	-	-	502	71	-	-	-	-	-	-	-	-	502	71
INCASEL	38	02	24	18	42	-	-	-	-	-	-	-	184	20
TOTAL GERAL PDR TIPOS	2.305	316	1.018	169	90	06	327	53	03	-	-	-	3.738	544
EXPORTAÇÃO	188	19	16	08	-	-	07	02	02	-	-	-	213	29

Fonte: Fabus



O óleo que vai mais longe, garante melhor retorno.

Quando sua frota
usa Ursa, você pode
esperar um bom retorno.

Ursa é o óleo que mais
aceita serviço pesado,
tanto de carga, quanto de
passageiros.

Com ele, os seus
motores vão mais longe.
Ursa é um produto de quem

mais entende de óleos,
de assistência técnica e
de qualidade:
a Texaco.



TEXACO

Ursa. O óleo que vai mais longe.

