

# transporte moderno

PUBLICAÇÃO MENSAL - N.º 272 - SETEMBRO 1996 - C2\$ 20,00

  
Editora TM Ltda

Sebastião U.C. Ribeiro,  
diretor da Dom Vital



**AS  
MAIORES  
DO  
TRANSPORTE**

**EDIÇÃO  
ESPECIAL**

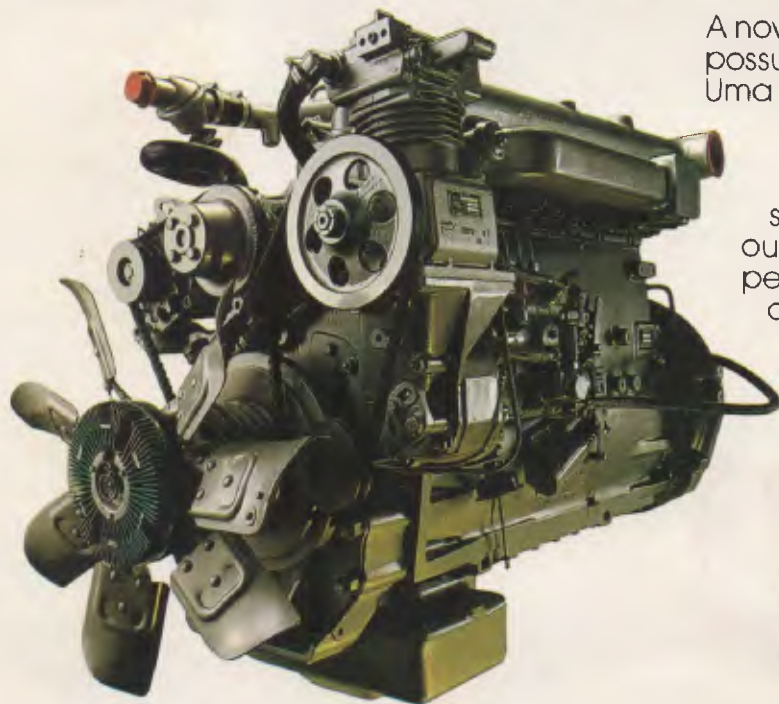
***Dom Vital foi a melhor***



# Cargo: mais caminhão por km.



## MWM: mais motor no caminhão.



A nova linha Cargo, da Ford, possui muitas vantagens. Uma delas é que você pode escolher, na hora da compra, o motor que vai equipar seu caminhão ou sua frota. E decidir-se pela economia, durabilidade e potência de um motor MWM. Afinal, para uma linha mundial de caminhões, nada como um motor consagrado.

### MWM

MOTORES

Melhor do que ser diesel é ser MWM.

# Quem assina "Transporte Moderno" vai mais longe

Se a sua empresa quer reduzir custos e ganhar na distribuição, contrate os serviços de uma equipe altamente especializada de jornalistas, técnicos e advogados. Para tanto, basta assinar TRANSPORTE MODERNO. Por trás de cada exemplar, feito pensando exclusivamente no empresário e no técnico de transportes, estão 23 anos de experiência e uma fórmula editorial consagrada pelo sucesso. Lendo TRANSPORTE MODERNO, você vai acompanhar de perto os rumos da política de transporte, as novidades da indústria, o desempenho, os preços, os custos operacionais e a manutenção dos nossos veículos comerciais, as tarifas e regulamentos, as alternativas energéticas, a seleção de meios de transportes, a solução de problemas logísticos, etc. Quem lê TRANSPORTE MODERNO está sempre bem informado sobre tudo o que se passa no mundo do transporte. E quem tem melhores informações decide melhor - e vai mais longe.

Revista

## transporte moderno

### FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

Desejo fazer uma assinatura anual de **TRANSPORTE MODERNO**. Para isso: (marque com um "x")

( ) Estou enviando cheque n.º \_\_\_\_\_ do Banco \_\_\_\_\_

em nome da EDITORA TM LTDA no valor de Cz\$ 180,00 ( ) Solicito faturamento e cobrança bancária.

Nome \_\_\_\_\_ Cargo que ocupa \_\_\_\_\_

EMPRESA \_\_\_\_\_

Ramo de atividade \_\_\_\_\_ Fone \_\_\_\_\_

Quero o recibo ou a fatura. \_\_\_\_\_ CGC n.º \_\_\_\_\_

em meu nome \_\_\_\_\_

em nome da empresa \_\_\_\_\_ Insc. Est. \_\_\_\_\_

Envie meus exemplares para:  endereço da empresa  endereço particular

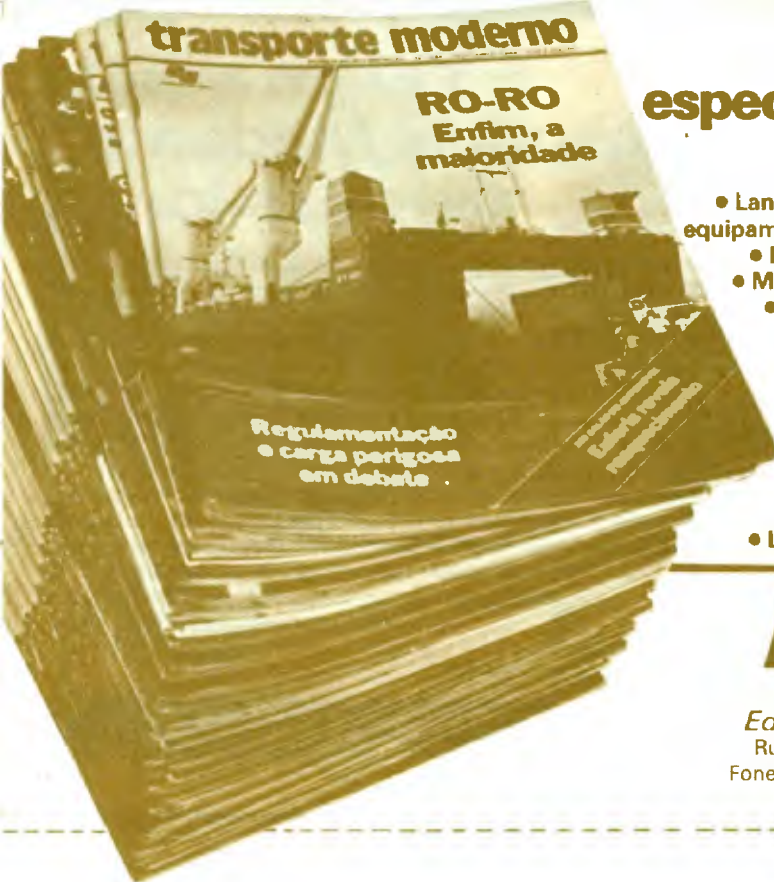
Endereço \_\_\_\_\_ Bairro \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_ Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_ Assinatura \_\_\_\_\_

(carimbo da empresa)





## Algumas especialidades da casa

- Lançamentos de veículos, equipamentos e componentes
- Fretes, custos e preços
- Manutenção de veículos
- Política de transporte
  - Regulamentos do transporte
  - Desempenho de veículos
- Política energética
- Seleção de meios de transporte
- Renovação de frota
- Logística e distribuição



**Editora TM Ltda**  
Rua Said Aiach, 306  
Fone 884-2122 São Paulo  
CEP 04003

ISR-40-3723/84  
UP Central  
DR/SÃO PAULO

## CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

O selo será pago por  
**EDITORA TM LTDA**

01098 São Paulo-SP.



# ATUALIDADES

## A Cummins lança três versões dos motores da Série "C"

Eufórica com o aumento de vendas de 80% em relação ao ano passado, a Cummins Brasil espera conquistar, em breve, 30% do mercado de motores acima de 150 hp e a 8% da demanda global de engenhos no Brasil. Para atingir esses objetivos, a empresa está lançando os motores da série C, disponíveis em três versões, variando de 150 a 250 hp.

A confiança no novo motor está apoiada em sua novíssima concepção e no seu destino final. Dirigido a uma faixa onde a lacuna é coberta pela oferta de motores pesados e inadequados, os séries C têm a oferecer, para caminhões de 15 a 35 tpb, "o máximo em eficiência e economia", afirma Carlos Roberto Cordaro, Diretor de *Marketing* da empresa.

Segundo Cordaro, a diferença de eficiência entre o novo motor e os concorrentes chega a 60% em litros por tonelada líquida de carga por hora e por quilômetro. A redução é o resultado direto de seu menor peso — o bloco foi desenhado por computadores pelo sistema CAD e tem espessuras diferentes —, de sua ve-

locidade entre 20 e 25% maior e da sua capacidade de poupar 30% de combustível. "A somatória redundará em 40% de alívio nos custos operacionais", afirma Cordaro.

Além de caminhões — seu emprego nos VW 13210 é esperada para breve (segundo semestre de 1987) —, os "C" poderão também equipar os ônibus Cobrasma e, talvez, os Santa Matilde, fábricas originalmente produtoras de equipamentos ferroviários e que

produzem quase que integralmente seus veículos. Isto sem falar na Viação Itapemirim, que deverá utilizar os motores Cummins CTA, turboalimentados e pós-resfriados, de 250 hp.

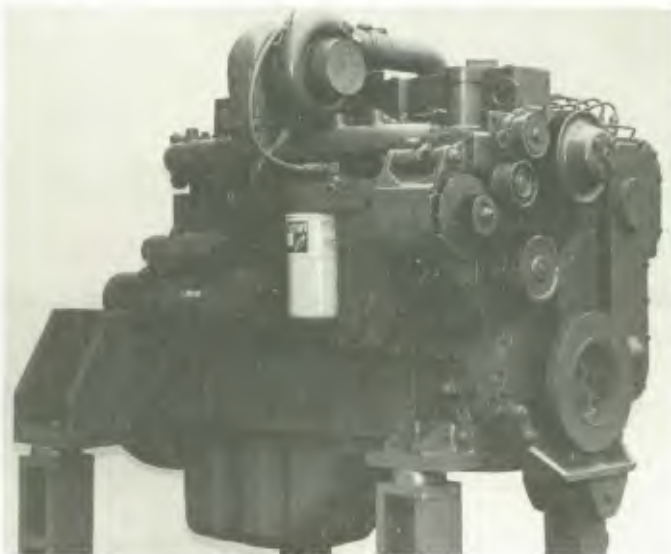
Nos fora-de-estrada, os série C serão instalados nos tratores Müller Engesa, de 160 a 210 hp, classe até agora não disponível no país; em tratores para a construção civil e mineração da Fiat Allis; empilhadeiras Hister e para barcos

de trabalho e pesqueiros.

Assim, a Cummins espera colocar no mercado, já no ano que vem, 1 500 motores para uso veicular, metade de sua produção. O total deverá incluir também pelo repotenciamento dos veículos já em circulação, cujos kits estarão à venda entre 160 a 180 mil cruzados.

Para consolidar a assistência técnica do motor, que somou 208 mil horas de testes, a Cummins já treinou, durante um ano, 135 técnicos disseminadores, para atenderem nos 75 pontos de apoio da empresa. O número subirá para mais de trezentos com a concretização de um acordo com a rede VW de atendimento a caminhões.

Para Jack Edwards, Diretor Presidente da Cummins Brasil, a situação brasileira é das mais confortáveis. Segundo ele, Brasil e Alemanha devem se tornar os principais exportadores de motores para o mercado norte-americano, deslocando o Japão, atual líder, para o terceiro lugar. Graças às altas do iene, Alemanha e Brasil ocuparão, respectivamente, as duas primeiras colocações.



Os "C" podem ser de 150, 210 (turbo) e 250 cv (cooler)

## Regulamento da carga perigosa ganha sua terceira redação

Já está circulando entre os interessados a "terceira redação tentativa" do novo regulamento do transporte rodoviário de produtos perigosos. A proposta traz muitas modificações em relação à legislação em vigor. O tacógrafo, por exemplo, fica restrito ao transporte a granel. A necessidade de prestar informações às autoridades de trânsito a cada transporte, com antecedência mínima de 72 horas, foi substituída por um único comunicado anual ao Ministério dos Transportes.

No capítulo da documentação, a proposta elimina o repetitivo Certificado de Despacho em Embarque e passa a exigir o competente documento fiscal, onde será obrigatória a informação sobre a clas-

se e subclasse do produto. Além disso, o expedidor deverá declarar que o produto está acondicionado de maneira a suportar os riscos normais do transporte, da carga e da descarga.

Na nova redação, desapareceram os produtos extremamente perigosos. Foram substituídos por cargas "oferecendo riscos por demais elevados". Nesse caso, não será exigida a escolta, mas apenas "acompanhamento técnico especializado".

As multas, que iam a até 240 OTNs, foram limitadas a A grande novidade é que também o expedidor poderá ser multado. O documento cria ainda a penalidade de "advertência escrita", não prevista no regulamento em vigor.

## A exploração comercial das rodovias é uma idéia viável?

A idéia é do próprio ministro José Reinaldo Tavares, dos Transportes: o governo estuda a possibilidade de os empresários participarem da conservação e recuperação de trechos rodoviários, com movimentação acima de 10 mil veículos por dia, através da cobrança de pedágio. É a nova moda. Como os impostos ou taxas não estão congelados, dá-lhe imposto.

O ministro deveria ser mais cauteloso e consultar, por exemplo, o Secretário de Estado dos Transportes de São Paulo, Adriano Branco, sobre a construção, manutenção e viabilização dos pedágios. Branco já cansou de dizer que a maioria deles não arrecada nem para pagar os funcionários que têm.



Adriano Branco

Uma das medidas racionalizadoras aplicadas ainda recentemente no Estado de São Paulo, para aliviar os prejuízos, foi a cobrança num só sentido, para aumentar a eficiência dos arrecadadores. Estamos precisando de soluções mais criativas.



## O Caneco apóia a marinha norte-americana

O estaleiro Caneco descobriu como ocupar sua mão-de-obra ociosa. Está servindo como ponto de apoio à Marinha dos Estados Unidos. Isto foi possível graças ao cadastro que conseguiu junto àquela arma, através do *Military Sealift Command, Department of Navy*. Uma vez selecionado, o Caneco já foi contratado para executar serviços no navio de apoio logístico militar USMS Dutton, embarcação de apoio à esquadra, com propulsão a turbina. Para isso, serão necessários treze dias de reparos, feitos em tempo integral.

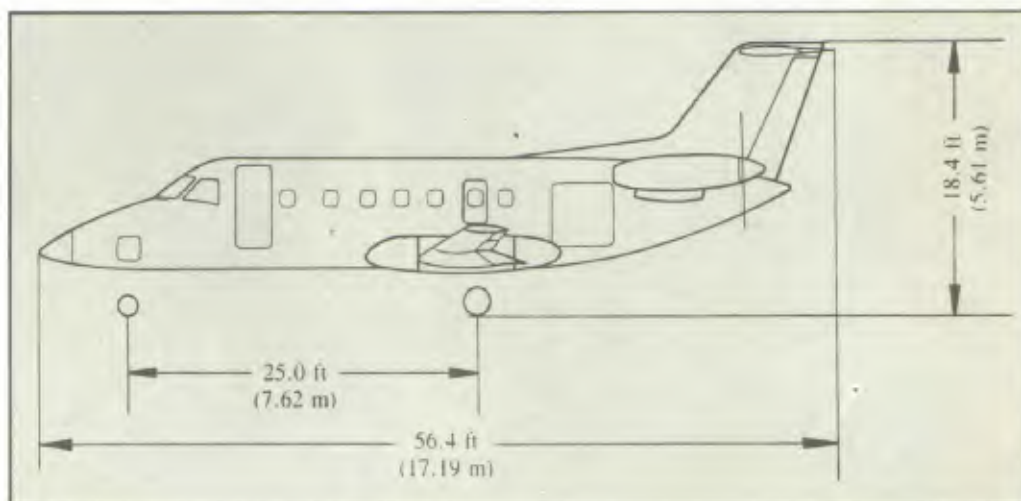
Supervisionado pelo *American Bureau of Shipping* este serviço do Caneco abre um lucrativo mercado para o país como prestador de serviço para a Marinha de Guerra norte-americana.

## A construção das ferrovias exigirá recursos particulares

O ministro José Reinaldo Tavares, dos Transportes, pretende viabilizar os projetos ferroviários nacionais, tomando como modelo a operação deste setor nos moldes empresariais, como já ocorre na Estrada de Ferro Carajás.

Os dados de que dispõe o Ministro comprovam a eficiência proporcionada por esse tipo de operação e é desta forma que o Ministério espera

## Seis pás impulsoras empurrarão o EMB-123



Causou grande impacto nos meios aeroviários a apresentação, pela Embraer, do desenho do avião argentino-brasileiro até agora conhecido como EMB-123. A grande novidade é a utilização de motores traseiros com seis pás impulsoras na forma de cimitarras. Ao invés de puxar a aeronave, as pás a empurram, proporcionando

grande economia de combustível e baixo nível de ruído.

Além de transportar dezoito passageiros a 630 km/h, o turboélice pressurizado oferecerá grande conforto, graças ao seu teto de operação de 12 190 metros, acima das zonas de maior turbulência.

O 123, utiliza uma fuselagem

encurtada do Brasília, com uma nova asa supercrítica, dois motores turboélice instalados em maçoelas na seção posterior da fuselagem e uma cauda em T. Os pesos máximos de decolagem e pouso são 7,7 e 7,55t e o peso básico de operação é de 4 900 kg. O custo do 123 será de 3,5 milhões de dólares.

## A Liderminas seleciona clientes para manter padrão de serviços

Com a falta de veículos e a explosão da demanda, a Liderminas, de Juiz de Fora, empresa do Grupo Útil, só teve uma saída. Selecionar rigorosamente os clientes, para manter o mesmo padrão de atendimento. Eduardo Meggiolaro, gerente administrativo da empresa informa que "dos 26 veículos encomendados, com programação de entrega de duas unidades mensais, já não recebeu as de julho. "Vamos ver o que acontecerá em agosto".

A frota da Liderminas é composta de veículos Mercedes e Volkswagen, em partes iguais, complementados por apenas vinte autônomos. Operando praticamente só com carga fracionada, a empresa está procurando agora racionalizar de modo mais severo os itinerários, para honrar os compromissos assumidos.

"Carga fechada, somente para alguns clientes especiais" — explica Meggiolaro —, como a Xerox do Brasil (Resende, RJ), Biscoitos Aymoré

(entre Rio e Belo Horizonte) e jornal O Globo.

Ele critica a atual política das montadoras. "Elas, praticamente, voltaram suas atenções somente para as exportações, deixando o mercado interno quase totalmente abandonado". O empresário acredita que tal situação deveria merecer atuação mais firme do governo, para impedir que a crise no setor alcance proporções alarmantes.

\*\*\*\*\*

Um dos piores negócios do momento, sem dúvida, é o transporte urbano de passageiros. A Cometa que o diga. Proprietária da CTCC, Companhia de Transportes Coletivos de Campinas, a empresa vê crescer, cada vez mais, seus rombos. A cada cruzado faturado, o prejuízo é de Cr\$ 150, ou 15%. Difícil é arranjar comprador para um "bonde" com mil funcionários e 260 ônibus.





# O tamanho do seu mercado não é documento.



Ele pode ser do tamanho do Brasil. Ou do mundo. O Grupo TNT tem o serviço de encomendas urgentes sob medida para seus negócios.

A TNT Air Express e a TNT Airtrans. Elas colocam suas encomendas nas principais metrópoles do jeito mais rápido que existe. Voando.

A TNT Air Express leva suas encomendas para todas as capitais brasileiras, e centenas de localidades em volta delas, com o melhor, mais rápido e desburocratizado serviço porta-a-porta do País. E na hora de exportar ou fechar bons contratos no exterior, a TNT Airtrans é o sistema door-to-door que libera você de tudo. Incluindo serviços de alfândega nos países da Europa onde ela opera com a TNT IPEC.

TNT Air Express. TNT Airtrans. Ponha as asas de fora que elas garantem. Não importa o tamanho dos seus negócios. Nem do seu mercado.

**TNT** Air Express

**TNT** Airtrans

# ATUALIDADES

## Ultra vai à Vancouver falar sobre metano

Depois de apostar alto no gás (está investindo US\$ 2 milhões), o grupo Ultra intensificou seu esforço para vender a idéia da substituição do diesel pelo metano nos ônibus urbanos.

Dentro desse esforço de Marketing, dois de seus diretores, Antonio Duprat Nery e Fernando Puccetti, retornaram particularmente satisfeitos da Expo'86, em Vancouver, no Canadá, onde relataram, suas experiências com o novo combustível.

Para Puccetti, a experiência com nove ônibus, em Salvador, não deixa dúvidas sobre a viabilidade da utilização do metano. Embora seja possível usar também motores com dupla alimentação diesel/gás (queimando 50% de cada combustível), o grupo Ultra acredita que a melhor opção é mesmo o motor ciclo Otto adaptado para queimar exclusivamente o gás. Nesse caso, a experiência de Salvador comprovou que 1m<sup>3</sup> de gás substitui 1 litro de diesel

Esse tipo de motor pode ser convertido durante a retífica (como foi feito em Salvador) ou já sair pronto da fábrica. Segundo Puccetti, a Mercedes Benz está pronta para lançar o motor 0-366, a gás metano e incorporá-lo aos chassis H e OF 1133 ou até mesmo anos novos 0-370 urbanos. O motor 0-366 utiliza praticamente os mesmos componentes do 0-352. Porém, desenvolve mais potência (150 hp) e mais torque a



Dalprat Nery



baixa rotação, reduzindo as trocas de marchas.

Gás para os ônibus não faltará. Segundo Nery, só o metano queimado nos *flares* das plantas de exploração de petróleo e gás é suficiente para movimentar 40 mil ônibus. E a construção do gasoduto "Nordestão", ligando a cidade do Cabo-PE e Guamaré-RN, abrirá a possibilidade de utilização do combustível por todas as capitais do Nordeste.

Por enquanto, o bem montado *lobby* da Ultra enfrenta apenas dois problemas. Um deles é a indefinição do go-

verno quanto ao preço do metano automotivo. Outro é o emaranhado de Ministérios e órgãos do segundo escalão envolvidos na política de substituição do diesel pelo metano.

A Ultra aguarda apenas a definição do preço para iniciar a operação, em Recife, de dez ônibus a gás, que poderão chegar a cinquenta, ano que vem. Pintados com motivos regionais, estes ônibus já ganharam o apelido de "frevões".



Fernando Puccetti

A empresa já assinou também convênio com a Copeb-BA, que utiliza seiscentos ônibus diários no transporte de trabalhadores.

## "Cambalachos" anulam eleições para a CNTT

A eleição do dia 28 de agosto que escolheria o novo presidente da Confederação Nacional dos Transportes Terrestres — CNTT acabou anulada. Em meio a manobras de toda ordem, foram depositados dez votos na urna, quando existem apenas oito federações. Um dos votos "extras" foi o de um certo Gobato, ex-delegado à CNTT da antiga diretoria da federação de carreiros de São Paulo. Como a nova Diretoria, encabeçada por José Fioravante, havia antecipado sua posse, Gobato votou protegido por medida cautelar impetrada para impedir a posse. Acontece que tal medida estava cassada, desde 27 de agosto, por decisão do Tribunal Federal de Recursos. O fiscal da chapa de oposição, Reginald Uelze, fora retirado da sala, graças a subterfúgios da situação.

Como TM divulgou, a chapa oposicionista, costurada pelo pessoal da Fenatac, é encabeçada por Camilo Cola e tem, entre seus principais candidatos, Délio Sampaio Filho (vice-presidente), Oswaldo Dias de Castro (secretário), Denisar Arneiro (cogitado, inicialmente, para presidente) e o próprio Reginald Uelze (tesoureiro).

Já a chapa oposicionista foi articulada pela tríade Hermínio Cavaleiro (atual presidente), Ademar Jonas de Bessa e Heloísio Lopes, que enxergaram no time da oposição o fantasma das grandes empresas de ônibus (Cometa e Itapeirim). A trinca conseguiu atrair o gaúcho Ilso Pedro Menta para a vice-presidência.

Uma complicação adicional é que os candidatos a senador e deputado federal, Camilo Cola e Denisar Arneiro, se eleitos para a CNTT, não poderão tomar posse até 15 de novembro.

A nova eleição será realizada no final de setembro. Até o fechamento desta edição, não se sabia se as chapas seriam mantidas ou se haveria composição em torno de uma candidatura única.

\*\*\*\*\*

O transporte ferroviário de passageiros entre Rio e São Paulo parece próximo de sua completa redenção. O Governo Federal já anunciou, através do ministro Reinaldo Tavares, dos Transportes, que abrirá concorrência internacional em 1987, para privatização deste serviço.

A Rede Ferroviária Federal passaria, então, a locar os trilhos para a empresa escolhida, enquanto esta entraria com

o equipamento — necessariamente um trem pendular — e teria concessão para exploração da rota.

\*\*\*\*\*

A Di Gregório contratou, junto ao estaleiro Caneco, a construção de dois navios roll on-roll off nacionais de 20 mil toneladas cada, para reforçar a linha São Paulo-Manaus. O investimento é de 9 milhões de OTNs e o prazo de entrega foi fixado em 24 meses.

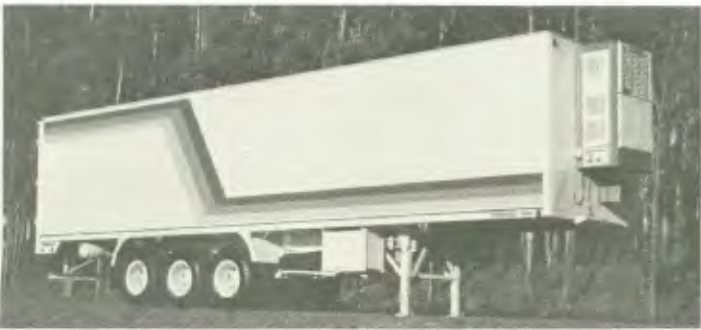
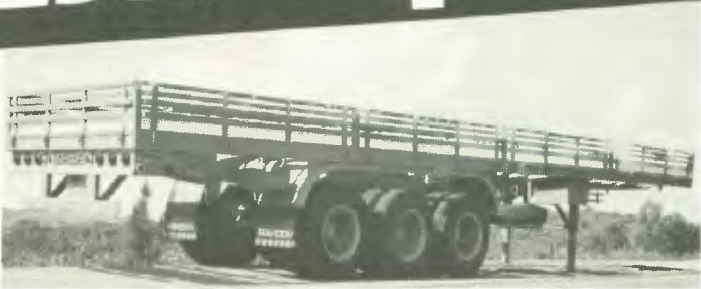
\*\*\*\*\*

O sistema metropolitano de trens da Fepsasa poderá ser transferido pela empresa paulista para a CBTU, que já opera os subúrbios da Rede Ferroviária Federal. Outra medida racionalizadora a ser implantada, será a separação contábil dos três setores da empresa, o transporte de passageiros de longo e pequeno percursos e o transporte de cargas.



# CONSÓRCIO NACIONAL RANDON

**Está aqui a sua chance!**



Caminhoneiro ou frotista, é hora de fazer um investimento forte e seguro no seu próprio negócio.

Com o Consórcio Nacional Randon, você tem todas as chances de mensalmente ampliar a sua frota. Desde o primeiro mês você já estará concorrendo a dois semi-reboques.

Você escolhe o modelo. Adquire quantas cotas quiser. E ainda escolhe o prazo mais conveniente. Tem planos de até 60 meses.

Tudo isso, com as vantagens de um consórcio campeão na categoria carga pesada.

**CONSÓRCIO NACIONAL  
RANDON**

**Um consórcio carregado de vantagens**  
Breve a reabertura oficial das vendas, para V. fazer um grande investimento e um ótimo negócio. Aguarde.



# ATUALIDADES

## Paris testa "Jibóia", o metrô sem truques dos dias de amanhã



A RATP, empresa estatal que monopoliza o transporte de massa em Paris, está testando o protótipo do novo metrô que estará em circulação nos anos 90. Trata-se do metrô Jibóia, nome que conseguiu graças à possibilidade de os passageiros andarem por ele de uma ponta a outra.

Entre os avanços tecnológicos que o Jibóia apresenta, estão os eixos orientáveis, equipados com diferenciais, que reduzem os esforços da guia, além de eliminarem os ruídos de fricção metálica. Os esforços laterais e transversais também caem à metade, tornando inúteis as guias laterais, nas curvas, a até 40 km/h.

O sistema permite a eliminação dos truques localizados nas extremidades da composição e, na frente, o trem é colocado sobre um eixo duplo: o primeiro detecta a curva e comanda o segundo.

O módulo de intercirculação, totalmente metálico, é dividido em três segmentos: um central móvel com duas extremidades deslizantes e solidárias aos vagões. O módulo, ainda, pode ser dividido, facilitando a formação de composições com vários vagões. Maiores informações: CEFI, Centro Francês de Informação Industrial e Econômica — tel. (011) 257-5033-SP

## Carga perigosa derruba Diretor Executivo da NTC

Depois de uma passagem de cerca de dois anos pela entidade, o engenheiro Kamal Nahas deixou a Diretoria Executiva da NTC. Até onde se sabe, sua saída estaria ligada a divergências com empresários da carga perigosa — especialmente com o presidente da comissão da NTC sobre o assunto, Joaquim Campos Bicuado. Os dois teriam opiniões diferentes em relação às modificações da atual lei da carga perigosa.

A gota d'água teria sido um pronunciamento de Kamal na Assembléia Legislativa de São Paulo, repudiado pelos empresários. Kamal não con-

firma esta versão. Limita-se a afirmar que, como técnico, cansou de digerir sapos, numa entidade essencialmente política. Por isso, preferiu voltar para seu escritório de consultoria.

Seu sucessor na NTC não está definido. A entidade, até onde se sabe, pode até extinguir o cargo, dando mais poderes aos diretores (empresários) eleitos. Eles passariam a comandar diretamente as várias Superintendências da casa. É a antítese da filosofia adotada cinco anos atrás pelo presidente Thiers Fattori Costa, que pretendia profissionalizar a NTC.

\*\*\*\*\*

A Fepasa espera receber em breve um empréstimo de US\$ 300 milhões, concedido pelo BNDES, Banco Mundial e Governo do Estado. O dinheiro será investido na via permanente, terminais de carga e passageiros, material rodante e oficinas de manutenção.

\*\*\*\*\*

Cometa, Itapemirim e Expresso Brasileiro se cotizaram

e levantaram Cz\$ 1 milhão para implantação do guichê unificado e melhorias no atendimento aos usuários da ponte Rio-São Paulo, na rodoviária Novo Rio. Embora seja um dos contribuintes, Bernardino Rios Pim, da Itapemirim e presidente da Rodonal, admite que a medida será insuficiente para melhorar os sistemas de circulação e vendas naquele terminal. "O ideal", confessa, "seria construir outra rodoviária".

## TRANSPORTANDO E DISTRIBUINDO PRODUTOS TÊXTEIS DESDE 1928 COM A MAIS AMPLA COBERTURA DE SEGUROS.



AS MAIORES EMPRESAS DO BRASIL TRANSPORTAM E DISTRIBUEM SEUS PRODUTOS PELA "SL"

ADMINISTRAÇÃO CENTRAL:

Praça João Mendes, 52 • 3º Andar • Tel. (PABX) 37-1197 • São Paulo

FILIAIS: São Paulo • Rio de Janeiro • Belo Horizonte • Campinas • Americana • Sorocaba.





# A MAIOR AUTORIDADE EM LONAS E PASTILHAS PARA FREIOS.

1992/94



*Revise os freios a cada 5000 km.*

## E NÃO É SÓ NO BRASIL.

A Fras-Le é autoridade também nos Estados Unidos e em mais de 35 países que fazem dela não só o maior fabricante de materiais de fricção da América Latina, mas também o maior exportador.

Para alcançar essa liderança, só mesmo com produtos muito bons. Produtos que contam com as melhores matérias-primas, avançada tecnologia, sistemas de controle de qualidade rigorosos e assistência técnica. Pense nisso. Freio tem muito entendido mas só uma autoridade.



QUALIDADE ASSEGURADA



## Dom Vital, o sucesso da especialização

A Dom Vital preferiu deixar de ser a maior para tornar-se a melhor das "Maiores do Transporte". A façanha aconteceu graças à filosofia da empresa de se especializar no transporte itinerante. **Pág. 51**

## O transporte de carga retorna aos bons tempos

Pátios lotados, frota estrangulada pela explosão da demanda de carga, falta de caminhões. Conheça as estratégias das principais empresas de carga do país para continuarem a crescer. A partir da **página 60**



## TRP: vivas ao Cruzado e à recuperação

Depois de uma longa estiagem, o transporte rodoviário de passageiros registra um crescimento inusitado. Surgem o filas para embarque, aumenta número de assentos ocupados etc. É a redenção. **Pág. 76**



## E mais...

Conheça as "Maiores do Transporte" ..... 18

O sofrimento do transporte urbano de passageiros ..... 84

Os resultados do fretamento e turismo ..... 93

Transporte aéreo luta por céu de brigadeiro ..... 98

Transporte marítimo não encontra solução para endividamento ..... 104

Transporte ferroviário: desempenho cada vez melhor ..... 109

## Seções

Atualidades ..... 3

Cartas ..... 12

Mercado ..... 118

Últimas notícias ..... 120



Capa: foto de Fernando Barros



Editora TM Ltda

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

# transporte moderno

Redação: Neuto Gonçalves dos Reis  
Editor: Neuto Gonçalves dos Reis  
Redator-chefe: Pedro Bartholomeu Neto  
Redatores: Jaime Antonio Mendes dos Santos e José Augusto Ferraz  
Repórter: Lúcia Maria Cruz  
Assessor econômico: Wagner Job Bucheb  
Colaboradores: Aloisio Alberto Ribeiro (Minas Gerais), Antonio Arnaldo Rhormes (pesquisa) e Fernando Barros (fotografia)

Redação, Publicidade, Administração e Correspondência: rua Saíd Aiach, n.º 306, CEP 04003 - São Paulo, SP

Arte e Produção: Claudiney Antunes Andrade  
Composição e fotolitos: Takano Artes Gráficas Ltda, Rua Tamarandá, 667 675 - 2.º andar - fone: 270-6022 - São Paulo, SP

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

Diretor Responsável: Vitu do Carmo

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor: Ryniti Igarashi

Gerente: José Maria dos Santos

Representantes: Carlos A. B. Criscuolo, Elcio Raffani, Adilson Teixeira

Coordenadora: Margareth Rose Puccioni de Oliveira

REPRESENTANTE PARA SANTA CATARINA E PARANÁ: Spela Marketing e Representações - (Gilberto A. Paulim) - Rua Alcides Munhoz, 69 - conjunto 31 - Fone: (041) 225-1972 - B0000 - Curitiba, PR

INTERNATIONAL ADV - RTISING SALES REPRESENTATIVES  
Coordinator For International Advertising:  
Brazmed Overseas, 54 Queens Road, Waltham Cross, Hertz, England, Phone 76 3435 U.S.A. The N. de Filippes Corporation 383 Fifth Avenue, 4th Floor, New York, N.Y. - Phone: 30 7686, Telex (23) 256869

ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

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

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

Contabilidade: Mitugi Oi e Vânia Maria Simões Pereira  
Circulação: Cláudio Alves de Oliveira  
Distribuição: Distribuidora Lopes

ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cr\$ 180,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. - rua Saíd Aiach n.º 306, telefones: 884-2122 - telex 36 907 - CEP 04003 - São Paulo, SP. Preço de exemplar avulso: Cr\$ 20,00. Edições especiais: Cr\$ 30,00. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



TEL.: 884-2122

TRANSPORTE MODERNO, revista de administração, sistemas, equipamentos, política, legislação, distribuição e economia nos transportes, é enviada mensalmente a 20 000 homens-chave da indústria, comércio, agricultura, empresas de serviços, transportadores, universidades e órgãos do governo ligados ao transporte. Registrada no 2.º Cartório de Títulos e Documentos sob n.º 1058, em 22.11.75. C.G.C. n.º 53.995.544-0001-05. Inscrição Estadual n.º 111.168.673.



# Ônibus bonito e alinhado saiu de fábrica ou passou pela EMBÚ

A maior variedade de peças e acessórios para a reforma de ônibus você encontra na EMBÚ: latarias, frisos, borrachas, lanternas, plásticos, peças de fibra de vidro e demais componentes de carroçarias. Afinal, ônibus tem que andar na linha.

- cantos traseiros e caixa de farol em fibra de vidro e chapa
- lentes e lanternas traseira e dianteira
- cinzeiros
- espelhos retrovisores internos e externos
- pistão e chaves de portas pneumáticas
- faróis
- bancos de motorista e acessórios rigi flex



- pistão de tampa do bagageiro e do motor
- peças e toda a linha de peças em fibra de vidro
- acessórios para limpadores de parabrisas
- perfis de alumínio e plásticos



## Frentes Mercedes-Benz galvanizadas e de alumínio

- chapas galvanizadas e de alumínio
- rebites, borrachas trefiladas e moldadas
- passadeiras para assoalhos
- distribuidor D.O. , de rebites POP e bancos rigi flex



## Distribuidor de Cabinas de Caminhões em Fibra de Vidro para:

- Mercedes Benz • General Motors • Ford
- Dodge • Fiat/Alfa

Peças externas e internas para estruturas e acabamentos em geral das linhas

- Mercedes Benz • Nielson • Marco Polo • Ciferal Rio
- Caio • Thanco • Condor • Incasel - etc.



## EMBÚ - BORRACHA E AUTO PEÇAS LTDA.

Loja, escritório e depto. de vendas: Rua General Júlio Marcondes Salgado, 331, 343 e 351 - tel. (PABX) 826-5733 - Campos Elíseos - São Paulo - SP - Telex: (011) 38594

Filial: Rua Gal. J. Marcondes Salgado, 280, 282, 321 - tel. (PABX) 826-5733 - Campos Elíseos - São Paulo - SP



# CARTAS

## Engano

A Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus — FABUS — esclarece, através de circular emitida em 18 de agosto, que, por motivo de engano, os dados referentes à produção de carroçarias para ônibus da empresa Marcopolo, no mês de junho/86 (publicados na TM nº 271), estão incorretos.

A Marcopolo produziu, no mês de junho, trinta carroçarias urbanas (acumulando um total de oitenta e três unidades de janeiro a junho), e oitenta e cinco carroçarias rodoviárias (quinhentas e quarenta e quatro unidades produzidas de janeiro a junho). **Roberto Ferreira** — Secretário Executivo da Fabus, Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias para Ônibus — São Paulo, SP.

## Santa Marina

Na reportagem "As muitas vantagens do vidro laminado", TM nº 269, julho de 1986, cometeu um lapso no nome da nossa empresa, Vidraria Santa Marina, citada como Santa Matilde.

Por outro lado, TM, em nenhum momento, orientou os leitores para a necessidade de

usar o cinto de segurança, que evita choque contra o parabrisa. Independente de o parabrisa ser laminado ou temperado, tal choque é sempre danoso. **Companhia Vidraria Santa Marina** — São Paulo, SP.

## Representante

Lançamos no mercado o produto GHP-90, de fórmula alemã, para renovação total, limpeza, desobstrução de orifícios e lubrificação de carburadores e bombas de gasolina ou álcool. Estamos aceitando representantes para todo o Brasil. Garantimos excelente remuneração.

Informações, cartas ou visitas para Magnum Petroleum do Brasil, no Palácio da Bolsa de Gêneros Alimentícios do Rio de Janeiro, rua do Arroz, nº 260, Mercado São Sebastião, Penha, CEP 21010, RJ. Marcar entrevista antecipada com Dr. Alberto Cortines, pelo telefone (021) 761-3004 **Magnum Petroleum do Brasil — Indústria e Comércio de Produtos Químicos e Derivados de Petróleo** — Rio de Janeiro, RJ.

## Texport

Com referência à excelente reportagem "Setor descobre a especialização", publicada na edição nº 269, de junho de

1986, gostaríamos de esclarecer que, no caso específico da C&A Modas, os cabides serão fornecidos gratuitamente para utilização nas entregas de mercadorias suspensas.



Os cabides serão retirados em nossos centros de distribuição pela Texport e entregues aos fornecedores interessados nesta modalidade de entrega. Esta sistemática se aplicaria a qualquer outra transportadora que aderisse ao ramo de entregas suspensas para a C&A. **Klaus P. Behnk** — gerente de Transportes da C&A Modas — Barueri, SP.

## Mordomias

Com relação à matéria "Empresário é criticado por usar cargo político", publicada em TM nº 270, de julho de 1986, informo que o transportador denunciante não faz parte do quadro associativo desta entidade e nem tão pouco co-

nhece ou esteve em nosso sindicato. Só damos direito a críticas a quem participa.

**Walmor Weiss**, presidente do Setcepar — Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do Estado do Paraná — Curitiba-PR.

TM tem documentos comprovando que a empresa denunciante, Transportes Vizaléia Ltda., de Palmas-PR, recolheu as contribuições sindicais de 1984 e 1985. Nada pode informar sobre a contribuição deste ano. Sindicalizada ou não, a transportadora tem direito de dar sua opinião.

## Poluição

Gostaria de propor às empresas de transportes o uso de escapamento vertical em todos os veículos. Solicito às autoridades de trânsito uma norma obrigando os veículos a direcionarem a emissão dos gases para cima.

Este pequeno detalhe técnico pode melhorar muito as condições de vida dos centros urbanos onde ocorre maior concentração de gases. Expelidos para baixo, tais gases acumulam-se e transferem os resíduos do solo para a atmosfera, causando grandes danos aos nossos pulmões.

**Economista João Artur Graf** — São Paulo, SP.

## SISTEMA IMAVI DE TRANSPORTES EM CONTAINERS

Seu caminhão equipado com este sistema, trabalha por vários. Transporta qualquer carga: cereais, sucatas, aparas, líquidos, máquinas, algodão, etc., dependendo unicamente do modelo de container mais adequado à sua necessidade. A rapidez de carga e descarga de até 20 toneladas ou 45 m<sup>3</sup> é uma de suas vantagens, conhecida entrando em contato diretamente com a IMAVI.

### RÁPIDA COLETA E MOVIMENTAÇÃO DE CARGAS.



**IMAVI - IND. E COM. LTDA.**

Holambra - Jaguariúna - São Paulo - Brasil  
CEP 13825 - Fones: (0192) 60-1267 - 60-1260  
TELEX (019) 1610 CAPH BR



# AS MAIORES DO TRANSPORTE

## Um lugar de destaque



**D**epois de profundo trabalho de pesquisa, análise de balanços, processamento de dados e jornalismo, TM volta a usar todo o seu espaço editorial para traçar o mais completo perfil financeiro e econômico do transporte profissional do país.

Lançado em 1975, o levantamento AS MAIORES DO TRANSPORTE vem se aperfeiçoando a cada ano, para atingir, nesta edição, sua melhor forma até hoje. Além da tradicional relação das empresas de cada setor e da reportagem de capa desta vez, finalmente, com a Dom Vital, a transportadora rodoviária de carga mais rentável de 1985 - , o trabalho acomoda sete profundas reportagens sobre o desempenho

de cada modal de transporte coberto pela edição.

A própria lista de balanços foi ampliada - avançou de cerca de seiscentas para mais de oitocentas empresas. O número de setores cobertos cresceu de dezesseis para vinte e passou a incluir as atividades de revenda de veículos, revenda de peças, retífica de motores e distribuidores de combustíveis.

Após doze anos, enviar cópias de balanços para TM já se tornou um hábito para centenas de empresas. Coletar, porém, tantos demonstrativos não chega a ser uma tarefa fácil. Como sempre, já no início do ano, a revista enviava às empresas



escolhidas milhares de circulares solicitando as informações necessárias. Para reforçar tal solicitação, a assistente de redação Regina Pan Escanhola centralizou, durante mais de seis meses, o trabalho de coleta de balanços. Nessa tarefa, Regina lançou mão, além das tradicionais circulares, de todas as armas à sua disposição - desde anúncios na revista, passando por assinaturas de diários oficiais a telegramas e insistentes telefonemas. Mesmo assim, não foi possível obter a tempo os números de algumas importantes empresas. É o caso da Viação Itapemirim - seus demonstrativos encontravam-se ainda em fase de auditoria quando Regina encerrou seu trabalho.

Depois de previamente selecionados (pelo critério de faturamento mínimo), os balanços passavam pelo crivo da Self Auditores Independentes S/C. Comandados pelos bacheréis em Ciências Contábeis Yukio Funada e Nestor Chosuke, os técnicos da empresa se encarregaram, mais uma vez, de planilhar os dados essenciais de cada empresa. Nessa tarefa, venceram

dificuldades já previsíveis, como a ausência de uniformidade nos planos de contas (veja artigo do Yukio Funada na página seguinte).

Programas de computador elaborados e processados pela Aplicom S/C evitaram erros e aceleraram bastante a conclusão dos relatórios.

Coroando seu trabalho, TM mobilizou toda a sua experiente equipe editorial, num grande esforço de análise e interpretação do desempenho de cada um dos sete mais importantes setores do serviço de transportes.

O resultado de tudo isso é uma alentada edição, de lombada quadrada de 124 páginas. Quase metade delas está ocupada por anúncios - um recorde absoluto em dez anos de existência desta editora.

Assim, a própria envergadura da edição, com toda a sua riqueza técnica, editorial de publicitária, constitui um atestado a mais do lugar de destaque que o anuário das MAIORES vem, gradativamente, conquistando no cenário dos transportes brasileiros. (NGR)

## Entenda melhor as tabelas

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

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

prazo. Esse coeficiente mede a saúde financeira da empresa a longo prazo.

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

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

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

*OBS* - Em todas as colunas um traço (-) indica que o balanço não apresenta a informação. Um duplo zero (0,0) indica que o valor é desprezível. Os resultados do transporte ferroviário, transporte aéreo, montadoras, pneus, construção naval, distribuidores de combustível e indústria aeronáutica estão em Cz\$ bilhões. Os demais setores estão em Cz\$ milhões.



# As demonstrações financeiras e a lei

Por Yukio Funada\*

A cada ano que analiso os balanços das MAIORES DO TRANSPORTE, constato a repetição dos mesmos problemas. Embora a qualidade dos demonstrativos financeiros estejam melhorando, muitas empresas não aplicam critérios contábeis corretos.

Algumas, por exemplo, ainda desconhecem a nova estrutura dos demonstrativos de resultados ou o cálculo da correção monetária. Enfrento também freqüentes erros de classificação de contas.

Diante disso, é útil esclarecer como estruturar uma demonstração financeira de maneira correta e obedecendo à legislação em vigor.



## Balanço patrimonial

Os critérios de classificação das contas do balanço patrimonial foram fixados pelos artigos 178 e 182 da lei nº 6404/76 (lei das Sociedades Anônimas). O artigo 172 do Regulamento do Imposto de Renda estendeu esses critérios às empresas tributadas pelo lucro real. Para atender a tais exigências, a classificação das contas deve obedecer ao quadro 1.

## Lucros ou prejuízos

A demonstração de lucros ou prejuízos acumulados constitui uma das exigências da lei 6404/76 (veja artigo 186). A mesma lei oferece como alternativa a sua substituição pelo "Demonstrativo das mutações do patrimônio líquido". Essa demonstração apura as variações de saldo das contas de patrimônio líquido no fim do exercício anterior e os saldos do fim do exercício atual. Sua finalidade é revelar as causas da mudança do valor do patrimônio líquido como um todo as alterações internas dentro de suas contas.

## Resultado do exercício.

Essa demonstração deve obedecer à estrutura legal (veja quadro 2) estabelecida pelo artigo 187 da lei nº 6404/76.

## Origens e aplicações

As sociedades anônimas com patrimônio líquido superior a 20 mil ORTNs, na data do balanço, são obrigadas a elaborar e publicar a demonstração das origens e aplicações dos recursos (artigo 176 e artigo 188 da lei 6404, de 15/12/76). Tal demonstração indicará, claramente, as modificações da posição financeira da empresa.

## Reserva legal

Obrigatória para as sociedades anônimas, a reserva legal é calculada sobre o lucro líquido do exercício (5%). Deve ser contabilizada na demonstração das mutações patrimoniais e não na demonstração de resultado. De acordo com o artigo

153 da lei 6404/76, 5% do lucro do exercício serão aplicados, antes de qualquer outra destinação, na Constituição da reserva legal. A finalidade de tal reserva, utilizada somente para compensar prejuízos ou aumentar capital, é assegurar a integridade do capital social. Ela não pode exceder 20% do capital social. Se o seu saldo, somado com as reservas de capital, for superior a 30% do capital social, a empresa estará dispensada de constituir a reserva legal, naquele exercício.

## 1 - AS CONTAS DO BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante	Passivo Circulante
Ativo Realizável a Longo Prazo	Passivo Exigível a Longo Prazo
Ativo Permanente	Resultado de Exercícios Futuros
Investimentos Imobilizado	Patrimônio Líquido
Diferido	Capital Social
	Reservas de Capital
	Reservas de Reavaliação
	Reservas de Lucros
	Lucros (Prejuízos) Acumulados

— As provisões redutoras de valores do ativo acompanham as contas correspondentes.

— As provisões contabilizadas para registrar obrigações ainda não definitivamente assumidas devem ser classificadas no Passivo Circulante ou no Exigível a Longo Prazo, conforme o caso.

## 2 - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

Receita Operacional Bruta  
Deduções da Receita Bruta  
Impostos incidentes  
Abatimentos e Deduções

Receita Operacional Líquida  
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados  
Lucro Bruto

Despesas Operacionais  
Despesas com Vendas  
Despesas Gerais e Administrativas  
Outras Despesas Operacionais  
Despesas Financeiras Líquidas (deduzidas das Receitas Financeiras)

Lucro Operacional  
Resultado não Operacional  
Resultado da Correção Monetária  
Resultado do Exercício Antes do Imposto de Renda  
Participações

Empregados  
Administradores  
Lucro (ou Prejuízo) Líquido do Exercício

\*Yukio Funada é bacharel em Ciências Contábeis e diretor da Self Auditores Independentes S/C



1983  
Medalha  
Melhores & Maiores

1984  
Trophéu  
Mérito Lojista

1978  
Medalha  
Melhores & Maiores



*Mais que uma estrada, a nossa marca é o nosso caminho.*

**1985**  
Troféu  
Mérito Lojista

**1986**  
Troféu  
Mérito Lojista

**1986**  
Medalha  
Melhores & Maiores

*Um caminho para se chegar ao nosso produto final, hoje um avançado sistema de trabalho no transporte de encomendas.*

*Por isso, a nossa marca cresceu e evoluiu. Assim como a atividade empresarial e comercial do país.*

*Coincidência? Não, trabalho. Muito trabalho, dedicação e profissionalismo.*

*Perfeita sintonia com o mercado.*

*Respondendo às suas variações e*

*necessidades, através de aprimoramento constante no atendimento.*

*Comemore com a gente estes prêmios. Afinal, eles são nossos, mas a escolha foi toda sua.*

**dv** **ULTRA-RÁPIDO**  
**DOM VITAL**

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

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			LIQUIDEZ CORRENTE	RENTABILIDADE		
								INVESTIMENTOS (C\$)	IMOBILIZADO (C\$)	ATIVO TOTAL (C\$)		ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
1 Transportadora Relâmpago Ltda.	PE	12/85	272.730,3	25.999,1	11.636,4	1.637,1	6.928,2	4.944,9	16.614,0	62.602,9	1,48	58,46	2,54	26,64
2 Dom Vital Trans. U. Rap. Ind. Com. S.A.	RJ	12/85	255.282,5	76.386,0	40.823,3	-14.650,9	19.964,1	278,9	42.750,3	106.293,0	2,09	28,13	7,82	26,13
3 Empr. de Transp. Atlas Ltda.	SP	12/85	190.322,8	79.654,6	21.372,1	-21.906,8	1.709,4	2.066,2	44.506,7	87.044,7	5,47	8,49	0,89	2,14
4 Rodoviário Liderbrás S.A.	RJ	12/85	176.170,1	20.197,1	3.433,7	-1.943,2	2.424,2	657,0	17.759,5	81.857,7	1,02	75,32	1,37	12,00
5 S.A. Transporte Itaipava	RJ	12/85	166.447,4	20.650,3	9.204,9	-2.333,6	4.105,3	4,3	16.624,4	52.220,6	1,17	60,45	2,46	19,88
6 Transportadora Itapemirim S.A.	ES	01/86	165.721,5	105.352,8	55.662,0	-32.874,4	11.406,2	9.351,2	19.983,7	130.054,4	1,86	18,99	6,88	10,83
7 Transport. Volta Redonda S.A.	SP	12/85	155.344,6	75.330,0	38.753,1	-18.724,0	7.501,7	826,0	31.674,2	89.142,5	3,90	16,21	4,82	9,95
8 Di Gregório Tocant Transp. Ltda.	SP	12/85	154.410,7	218.155,0	31.990,6	-15.483,6	16.050,1	857,8	172.682,9	250.429,5	1,82	12,88	10,39	7,35
9 Transp. Della Volpe S.A. Ind. Com.	SP	12/85	145.170,5	87.825,1	17.512,4	-1.211,7	11.230,7	43.452,5	39.543,8	102.665,2	1,32	14,45	7,73	12,78
10 Transdroga S.A.	SP	12/85	128.661,4	58.703,4	2.537,5	-4.237,6	-1.514,2	27.124,9	28.826,0	94.937,5	1,07	38,16	-1,17	-2,57
11 Cia. Bras. de Transp. a Granéis	RJ	10/85	127.698,7	-161.809,2	-18.154,1	514.662,4	-67.280,6	136,6	440.197,2	670.219,9	0,30	123,25	-52,68	-41,58
12 Expresso Rio Grande-São Paulo S.A.	RS	12/85	117.600,9	32.249,7	-3.896,0	-1.944,1	-4.603,6	6.742,6	26.055,2	61.060,8	0,98	47,18	-3,91	-14,27
13 Transportes Fink S.A.	RJ	12/85	113.059,5	78.173,0	8.608,5	-5.616,2	4.958,0	47.342,2	21.415,2	91.932,3	1,68	14,96	4,38	6,34
14 Expresso Araçatuba S.A.	SP	12/85	112.947,2	73.274,1	20.274,1	-27.539,9	-11.145,0	2.033,4	13.020,4	87.050,4	5,13	15,82	-9,86	-15,21
15 Rodoviário Ramos Ltda.	MG	3/86	110.604,3	40.007,7	17.802,5	-5.587,4	7.050,0	909,3	22.943,0	50.131,4	2,37	20,19	6,37	17,62
16 Tora Transp. Industriais Ltda.	MG	12/85	110.186,4	18.707,6	5.904,0	390,4	2.539,0	1.888,8	19.483,7	168.594,0	1,62	19,49	2,30	13,57
17 Rodoviário Michelin Ltda.	SP	12/85	106.078,5	25.841,1	10.544,6	33,8	6.715,0	34,4	18.356,6	51.276,2	1,30	4,95	6,33	25,98
18 Transportadora Latinoamérica Ltda.	RS	12/85	103.758,6	50.908,4	5.888,7	-5.669,9	3.118,2	3.933,9	40.870,2	63.674,8	1,41	20,04	3,00	6,12
19 Rápido 900 Transp. Rodoviários	SP	12/85	103.707,6	19.214,0	14.416,2	-4.841,3	5.541,4	1.110,6	9.222,0	28.870,4	1,80	34,44	5,34	28,84
20 Transultra S.A. Armaz. Transp. Esp.	SP	12/85	97.342,6	126.791,9	23.225,4	-7.760,4	14.036,8	84.764,9	28.009,0	168.532,6	1,12	24,76	14,41	11,07
21 Cia. Transport. Com. Translor	SP	12/85	97.074,0	25.856,3	2.738,9	-854,0	1.310,4	171,4	23.914,3	41.962,1	1,20	38,38	1,34	5,06
22 Irmãos Borienghi Ltda.	SP	12/85	96.924,5	14.193,3	2.498,2	-1.154,5	849,0	254,2	11.444,4	21.676,4	1,49	34,52	0,87	5,98
23 Transport. Tegon Valenti S.A.	RS	12/85	94.806,7	25.674,7	5.275,7	-390,1	3.291,3	2.124,0	23.293,0	45.248,1	1,07	43,25	3,47	12,81
24 Rodomar Veículos e Máq. Ltda.	PR	12/85	94.663,6	27.471,6	4.668,6	2.748,3	4.728,4	11,7	27.342,1	52.748,5	1,06	47,92	4,99	17,21
25 Transbrçaçã Prest. Serv. Ind. Com.	SP	12/85	91.854,2	10.946,9	2.024,6	-199,6	1.200,5	347,3	7.323,4	37.907,7	1,72	71,12	1,30	10,96
26 Expresso Mercúrio S.A.	RS	12/85	88.780,8	37.410,1	5.395,3	-2.775,2	2.111,7	1.014,1	33.931,6	55.973,5	1,13	33,16	2,37	5,64
27 Ottomar e Schultz S.A. Transp. Rod.	RS	12/85	88.076,7	8.245,8	-3.315,4	4.961,5	818,7	670,0	13.985,6	26.063,3	0,75	68,36	0,92	9,92
28 Cemape Transportes S.A.	SP	12/85	84.919,3	16.355,0	3.468,2	-479,8	2.213,2	220,4	14.541,5	38.174,2	0,97	57,15	2,60	13,53
29 Transportes Glória S.A.	SP	12/85	84.361,4	6.688,6	2.366,2	-1.759,0	279,4	390,0	3.491,4	11.583,2	1,84	42,25	0,33	4,17
30 Rodoviário Caçula S.A.	MG	12/85	83.544,3	27.991,9	8.480,4	-5.690,3	1.670,9	1.768,6	16.158,3	39.531,3	2,36	24,92	2,00	5,96
31 Transfarma S.A.	SP	12/85	82.012,3	20.918,4	9.618,2	-9.785,9	-172,4	1.842,0	5.269,4	38.033,5	1,80	45,00	-0,21	-0,82
32 Henrique Stefani & Cia. Ltda.	RS	12/85	80.019,0	52.629,0	9.360,5	-3.917,9	6.175,4	21.083,3	22.233,1	65.353,6	1,72	19,47	7,71	11,73
33 Transportes Cocal S.A.	SC	12/85	79.739,6	2.019,7	-6.432,1	7.562,4	954,2	138,5	12.369,0	27.171,2	1,52	92,56	1,19	47,24
34 Transportadora Coral S.A.	RJ	12/85	79.389,1	27.340,5	10.295,8	10.913,4	-502,7	7.825,0	35.377,2	61.788,5	0,93	55,75	-0,63	-1,83
35 Remac S.A. Transp. Rodoviários	PR	12/85	74.269,1	5.699,7	3.942,6	-1.224,0	1.793,3	386,1	2.089,2	13.920,7	1,38	59,05	2,41	31,46
36 Transportadora Matsuda Ltda.	PR	12/85	70.998,1	10.080,9	2.347,5	-559,8	1.345,4	192,8	9.054,2	17.008,0	1,18	40,72	1,89	13,34
37 Grisoni Transportes Ltda.	SP	12/85	70.871,4	15.127,8	-1.697,8	5.651,0	3.120,4	1.108,3	15.189,3	29.438,9	0,99	51,16	4,40	20,62
38 Empresa Santa Rosa S.A.	RS	11/85	66.975,0	8.472,7	-424,2	-215,1	-797,5	421,8	8.744,7	21.543,9	1,01	60,67	-1,19	-9,41
39 Empr. Transportes Cesari S.A.	SP	12/85	66.910,4	38.166,6	16.172,1	-4.015,9	5.664,3	780,3	30.452,4	49.361,2	1,58	22,67	8,46	14,84
40 Transportadora Mayer S.A.	RS	1/86	65.604,6	10.405,8	763,2	-269,6	829,0	879,8	10.662,6	24.074,3	0,84	56,77	1,26	7,96
41 Ela Transportes e Comércio Ltda.	MG	12/85	65.246,6	16.326,8	4.090,5	1.501,7	2.829,7	1.832,3	16.493,3	33.613,9	1,58	0,00	4,33	17,33
42 Superpesa Cia. Transp. Pes. Espec.	RJ	12/85	64.838,3	107.555,8	19.747,6	9.478,8	25.213,3	69.189,8	39.785,8	127.923,2	1,01	15,92	38,91	23,45
43 Minasforte S.A.	MG	12/85	63.338,6	24.166,7	10.561,3	2.881,3	8.296,5	985,6	17.829,0	36.481,8	1,11	33,75	13,09	34,33
44 Transportadora Contatto Ltda.	SP	12/85	62.280,9	21.360,3	4.782,4	7.181,5	6.425,8	359,0	31.144,8	44.172,1	0,55	51,64	10,31	30,08
45 Transportadora Colatinense Ltda.	ES	12/85	61.974,8	37.592,0	10.546,7	-6.388,9	1.729,1	5.859,7	19.852,4	43.217,9	3,09	13,01	2,79	4,59
46 A.N.R. Transp. Rodoviários Ltda.	SP	12/85	61.746,1	11.884,8	-746,5	3.643,0	2.489,8	22,0	10.822,2	20.530,3	1,12	42,11	4,03	20,94
47 Trelsa Transp. Espec. Líquidos Ltda.	SP	12/85	60.874,5	20.503,5	1.535,7	-1.163,9	515,0	458,7	18.523,7	36.051,9	1,13	43,12	0,84	2,51
48 Metropolitan Transportes S.A.	SP	12/85	60.455,1	14.327,9	-2.535,9	5.379,6	351,3	415,0	20.078,0	25.399,9	0,54	43,59	0,58	2,45
49 Irqá Lupércio Torres S.A.	SP	12/85	58.486,9	17.562,3	-4,5	6.037,3	4.744,1	4.061,3	19.886,9	37.242,1	0,85	52,84	8,11	27,01
50 Transportes Bebbler Ltda.	RS	12/85	58.338,2	19.644,3	4.760,4	-1.235,8	1.755,9	1.569,4	14.010,0	22.757,6	2,30	13,68	3,00	8,93
51 Expresso Maringá Ltda.	PR	12/85	56.366,3	24.215,3	-249,6	5.855,2	-57,9	2.152,1	25.576,8	36.112,2	0,75	32,76	-0,10	-0,23
52 Minas-Góias S.A. Transportes	MG	12/85	56.247,5	16.300,8	3.151,2	659,2	-1.124,2	293,2	17.214,1	29.762,0	1,25	45,22	-1,99	-6,89
53 Mudanças Granero Ltda.	SP	12/85	53.578,4	10.753,1	3.010,8	-1.731,9	1.444,1	122,4	5.204,6	18.048,4	1,74	40,42	2,69	13,42
54 Transjuta Transp. Juta Amazônia	PA	12/85	53.539,0	24.577,4	1.072,1	13.741,7	14.979,2	383,8	29.107,9	41.078,3	1,35	40,16	27,97	60,94
55 Tropical Transportes S.A.	SP	12/85	52.138,0	9.293,5	5.233,0	-730,9	2.784,4	35,4	7.639,8	20.637,7	1,27	54,96	5,34	29,96
56 Transportes Dalcoquio S.A.	SC	12/85	51.877,5	9.146,9	4.754,7	-1.147,0	1.612,9	0,0	6.189,5	22.276,8	1,23	58,93	3,10	17,63
57 Transporte Sideral S.A.	RJ	12/85	50.833,7	47.602,6	5.086,2	-3.723,0	1.364,2	25.795,3	18.421,1	59.914,6	1,27	20,54	2,68	2,86
58 Transportadora Cometa S.A.	PE	12/85	50.835,7	8.201,9	2.026,9	2.236,1	2.765,1	132,4	10.906,4	17.268,3	1,02	50,27	5,52	33,71
59 Transgala Transportes Ltda.	RS	10/85	48.204,9	5.224,5	164,3	1.424,9	454,0	214,0	8.975,5	11.331,5	0,31	53,89	0,94	8,68
60 Expresso Zacharias S.A.	SP	6/86	47.247,5	18.427,1	2.017,1	-135,1	1.093,7	564,3	16.795,9	26.177,4	1,14	29,60	2,31	5,93
61 Transportadora Primorosa S.A.	RS	12/85	46.100,4	55.143,4	24,9	-1.192,9	-58,7	44.413,8	8.916,0	66.008,6	1,16	16,46	-0,12	-0,10
62 Brazil Transporte de Veículos	SP	12/85	44.762,4	27.847,2	4.025,8	-2.908,3	802,4	5.989,4	16.376,2	33.523,8	1,83	16,93	1,79	2,88
63 Transp. Ribeirão S.A. Transibe	SP	12/85	44.521,4	31.698,1	4.042,1	2.622,8	-562,8	15.565,2	14.099,5	48.732,8	1,37	34,95	-1,26	-1,77
64 Emp. Hass de Transportes Ltda.	RS	12/85	43.809,2	11.104,4	1.997,5	-2.546,0	-443,5	595,4	9.321,4	14.345,8	1,36	22,59	-1,01	-3,99
65 Rodoviário Schio Ltda.	RS	12/85	43.665,8	17.812,0	2.521,2	2.868,3	5.706,5	34,8	17.772,8	27.625,5	1,25	35,52	13,06	32,03



# NÃO COMPRE EMPILHADEIRAS. COMPRE TRANQUILIDADE.

Cada vez mais empresários estão descobrindo as vantagens da locação de empilhadeiras. Principalmente das empilhadeiras da Movicarga e da Movipallet. As duas empresas, que



dispõem de grande frota das marcas Hyster e Clark, com capacidade de 1.500 a 10.000 kg., oferecem um serviço de alta qualidade. Ao locar uma empilhadeira na Movicarga ou na Movipallet, o usuário leva muito mais do que uma simples máquina. Leva um pacote de serviços que inclui, por exemplo, a manutenção corretiva e a troca de peças por desgaste, bem como o transporte de entrega e retirada na Grande São Paulo.

O atendimento, rápido e eficiente, é garantido por uma frota de veículos de serviços formada por vinte Fiorino. E o usuário não precisa mais dispor de equipe própria de mecânicos ou manter um oneroso almoxarifado. Ficam por conta da Movicarga e da Movipallet todos os problemas de manutenção. Problemas, aliás, muito raros, pois 75 por cento de suas empilhadeiras são zero quilômetro.

*\* A Movicarga também faz reforma, e transporte de empilhadeiras, bem como venda de peças.*



**MOVICARGA**

Rua Gustavo da Silveira, 912 - CEP 04376  
São Paulo - SP - Tel. (011) 563-6188  
Telex (011) 44696

**Movipallet**

Rua Franklin Magalhães, 603 - Tel.  
563-8354 (para correspondência, utilizar  
mesmo endereço da Movicarga) - Telex  
(011) 44696



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

NOME DA EMPRESA C\$z MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (C\$z)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (C\$z)	LUCRO OPERACIONAL (C\$z)	CORREÇÃO MONETÁRIA (C\$z)	LUCRO LÍQUIDO (C\$z)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (C\$z)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE		
								INVESTIMENTOS (C\$z)	IMOBILIZADO (C\$z)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)	
66	Cheim Transportes S.A.	ES	12/85	43.581,4	16.010,4	2.572,3	-4.400,7	528,9	63,1	9.908,3	26.320,8	1,52	39,17	1,21	3,30
67	Transportadora RA Ltda.	SP	12/85	43.171,3	5.325,6	2.539,3	-1.795,2	419,3	28,2	2.691,1	10.025,3	1,99	46,87	0,97	7,87
68	Expresso Universo S.A.	SP	12/85	42.534,4	4.628,9	3.535,0	-1.226,0	2.183,0	266,8	1.983,7	12.308,1	1,59	49,07	5,13	34,82
69	Brink's S.A. Transp. de Valores	SP	12/85	41.814,5	26.930,0	118,4	-3.419,2	1.131,2	1.076,4	21.096,2	35.832,1	1,50	24,84	2,70	4,20
70	Transportes São Geraldo S.A.	RJ	12/85	41.629,3	45.705,5	-266,3	503,2	259,7	6.572,4	39.180,6	53.688,2	1,05	14,86	0,62	0,56
71	Transportadora Pérola Ltda.	RS	12/85	41.453,6	31.200,1	8.698,1	-4.773,8	2.598,6	366,5	21.543,9	35.202,3	3,36	11,36	6,26	8,32
72	Transp. e Braçagem Piratininga Ltda.	SP	12/85	40.694,4	12.543,8	1.092,5	-1.396,5	1.396,3	776,3	8.817,8	33.174,7	2,64	62,18	3,43	11,13
73	Transportadora Princetur Ltda.	PR	12/85	39.968,8	13.243,0	4.039,4	-1.583,7	1.569,5	915,7	9.178,9	18.941,4	1,63	30,08	3,92	11,85
74	Sada Transp. e Armazenagens Ltda.	MG	12/85	38.307,5	9.657,5	1.606,1	471,4	1.630,8	2,3	10.272,7	18.209,4	1,69	46,96	4,25	16,88
75	Eudmarco S.A. Serv. Com. Internac.	SP	12/85	38.048,1	21.419,2	5.981,5	-1.073,1	2.926,9	996,2	17.922,0	50.755,7	1,11	57,79	7,69	13,66
76	Rodomar Ltda.	PA	12/85	37.996,3	9.805,3	308,6	2.409,3	2.259,4	63,5	13.063,0	21.082,9	0,70	53,49	5,94	23,04
77	Expresso Sul Fluminense Ltda.	RJ	12/85	37.689,3	34.014,4	-660,2	-587,7	-781,6	4.583,5	31.521,1	58.564,0	1,21	41,91	-2,07	-2,29
78	Empr. Transportes Servical S.A.	SP	12/85	36.643,7	7.634,0	1.213,1	-2.738,2	431,6	437,6	4.155,7	12.858,9	1,94	40,63	1,17	5,65
79	Transporte Goiásil Ltda.	SP	12/85	36.429,6	6.140,9	1.163,6	-1.205,1	-51,8	433,3	3.957,4	8.277,4	1,79	25,81	-0,14	-0,84
80	Expresso Mirassol Ltda.	SP	12/85	36.197,6	5.849,8	1.319,6	-256,9	887,7	81,1	6.083,8	11.341,7	0,94	48,42	2,45	15,17
81	Transportes Cavoli Ltda.	RS	12/85	35.501,6	13.498,5	4.326,0	-263,3	2.551,9	0,0	10.476,0	15.411,1	2,58	12,41	7,18	18,90
82	Transportadora Giovanella Ltda.	RS	12/85	35.370,8	342,6	-9.748,8	9.726,5	-2.682,5	111,0	18.055,9	26.793,8	0,32	98,72	-7,58	-782,98
83	Reunidas Transp. Rod. Cargas S.A.	SC	12/85	35.300,3	12.956,9	9.123,8	-360,0	5.051,4	789,6	7.744,2	22.841,0	1,12	43,27	14,30	38,98
84	Traço Transp. Recicl. de Aço Ltda.	SP	12/85	34.159,1	8.513,5	2.155,0	-1.934,6	-27,5	234,7	4.040,8	13.168,5	1,90	35,35	-0,08	-0,32
85	Transportadora Castro Ltda.	SP	12/85	34.071,6	10.895,2	1.831,5	-213,0	984,4	58,7	10.060,5	15.705,0	1,16	30,62	2,88	9,03
86	Trans-Aço S.A. Transp. de Aço	SP	12/85	33.420,0	23.575,1	5.283,2	103,7	5.583,3	3.535,5	15.103,4	28.989,1	1,32	18,67	16,70	23,68
87	Transportadora Tapaíós S.A.	PR	12/85	33.046,7	11.345,4	84,9	-3.567,4	-2.895,5	1.487,6	7.475,9	18.770,9	0,53	39,55	-8,76	-25,52
88	Transcálcio Ltda.	MG	12/85	32.477,6	11.243,7	3.177,4	-830,2	1.335,3	518,8	7.615,6	15.345,6	1,75	26,72	4,11	11,87
89	Transportadora Sinimbu Ltda.	RJ	12/85	32.050,8	10.910,0	2.825,3	-2.240,7	490,8	1.585,9	5.971,1	16.600,1	1,61	40,30	1,53	4,49
90	Petrotec Transportes S.A.	RJ	12/85	31.495,9	10.645,0	1.948,1	89,9	351,1	2.248,4	7.977,1	16.454,0	1,08	35,30	1,11	3,29
91	Transportadora Americana Ltda.	SP	1/86	31.254,4	22.856,0	3.330,9	-3.891,6	125,4	2.185,9	14.799,3	29.080,6	1,82	21,40	0,40	0,54
92	Solrange Transp. Rodoviários Ltda.	SP	12/85	30.376,2	8.758,2	1.180,9	-563,7	387,1	0,0	7.721,4	17.462,5	1,11	49,84	1,27	4,41
93	Lazinho Transp. Ind. e Comércio Ltda.	SP	12/85	30.173,5	11.794,8	2.225,2	2.021,1	207,6	0,0	15.406,2	18.121,8	1,29	34,91	0,68	1,76
94	Expresso Figueiredo Ltda.	MG	12/85	30.074,8	15.189,9	1.274,6	-311,3	2.328,4	405,8	14.361,8	23.012,4	3,27	33,99	7,74	15,32
95	Transp. Cruzeiro do Sul Ltda.	RS	12/85	30.035,8	6.219,6	-2.218,8	3.182,8	1.017,3	435,6	5.416,1	15.466,6	1,03	59,78	3,38	16,35
96	Transnovos Com. Répres. Transp.	SP	12/85	29.618,8	6.633,1	1.735,2	-603,0	1.309,0	58,1	5.939,9	10.625,6	1,15	37,57	4,41	19,73
97	Rodi Transp. e Turismo Ltda.	SP	12/85	28.959,7	7.518,2	1.026,7	-1.235,9	-131,3	243,2	5.553,7	12.337,0	1,35	39,05	-0,45	-1,74
98	Novocar Transportes Ltda.	SP	12/85	28.784,8	4.771,3	706,4	-341,9	591,1	403,5	3.514,2	6.004,3	1,69	20,53	2,05	12,38
99	Ridai Cia. Transportes Pesados	RS	12/85	28.190,0	10.628,6	1.090,0	-2.127,6	386,1	23,0	7.936,7	18.191,9	0,88	41,57	1,36	3,63
100	Empresa de Transp. São Luiz S.A.	RJ	12/85	27.731,6	10.927,2	2.855,5	-3.055,1	46,2	203,0	6.140,1	14.042,2	2,60	22,18	0,16	0,42
101	Empr. Fornecedor de Transp. S.A.	MG	12/85	27.391,2	8.803,4	1.242,3	313,7	1.561,5	1.212,5	6.163,5	14.234,5	1,31	38,15	5,70	17,73
102	Empr. Transp. Sopro Divino S.A.	SP	12/85	27.022,6	20.250,4	885,1	-1.027,3	-44,7	4.198,8	13.952,3	23.528,6	1,64	13,93	-0,16	-0,22
103	Expresso Javali Ltda.	RS	2/86	26.861,4	16.681,7	5.393,2	-2.628,5	1.459,7	124,1	12.205,3	20.783,0	2,09	19,73	5,43	8,75
104	Trans-Iguaçu Emp. Transp. Rodov. Ltda.	PR	12/85	26.643,6	9.892,1	-315,1	9,1	726,2	890,0	8.240,2	17.953,3	1,12	44,90	2,72	7,24
105	Expresso Jundiá-SP Ltda.	SP	12/85	25.352,1	10.955,0	-82,9	848,8	652,6	48,2	13.087,3	18.517,6	0,77	40,84	2,57	5,95
106	Transcasa Transp. de Campinas	SP	9/85	25.285,8	10.924,1	4.307,2	-5.007,1	106,4	309,1	2.427,7	16.708,4	0,56	34,61	0,42	0,97
107	Transportadora D.M. Ltda.	RS	12/85	25.133,2	7.516,5	2.039,9	2.919,5	1.613,2	379,0	9.543,2	16.021,7	0,87	53,08	6,41	21,46
108	Soc. Int. Transp. Carvalho-Sitcar Ltda.	MG	12/85	25.125,2	13.333,9	-2.831,8	1.384,6	-1.091,8	352,5	18.472,5	25.421,2	0,54	47,54	-4,34	-8,18
109	Empr. Transp. Asa Branca S.A.	MG	12/85	25.063,5	21.205,1	4.150,9	-2.006,1	1.134,2	103,6	16.719,5	23.478,4	2,92	9,68	4,52	5,34
110	Rodoviário Líder S.A.	MG	12/85	25.046,9	14.174,2	4.561,9	-613,9	3.364,6	5.168,3	7.515,9	18.489,4	1,75	23,33	13,43	23,73
111	Dacunha Transportes S.A.	SP	12/85	24.810,4	17.784,6	6.354,8	-1.832,0	3.710,3	1.780,3	12.704,0	21.310,6	1,98	16,54	14,95	20,86
112	Transportes Paiva S.A.	MG	12/85	24.373,8	13.967,4	3.262,1	-1.289,2	1.426,1	318,6	11.865,6	19.177,3	1,55	27,16	5,85	10,21
113	Transgesa Transportes Engesa Ltda.	SP	12/85	24.123,3	4.981,7	-181,0	-555,4	-498,5	300,6	4.468,8	8.824,8	1,23	43,54	-2,06	-10,00
114	Transportadora Continental Ltda.	ES	12/85	24.087,3	11.392,8	2.692,1	-3.297,4	-194,2	92,4	6.820,5	13.522,5	3,02	15,74	-0,80	-1,70
115	Transportadora Bompreço Ltda.	SP	12/85	23.932,7	4.632,5	4.010,7	-1.308,7	1.842,0	92,7	2.125,0	7.272,7	2,10	36,30	7,69	39,76
116	Transporte e Com. Fassina Ltda.	SP	12/85	23.883,2	3.448,1	-1.000,1	1.431,4	313,9	250,3	5.863,9	8.614,5	0,44	59,97	1,31	9,10
117	Sul Bahia Transportes Ltda.	SP	12/85	23.879,6	6.306,5	3.503,2	-3.753,8	139,0	0,0	7.59,5	7.082,1	12,09	10,95	0,58	2,20
118	Tegel Transportes Gerais S.A.	BA	12/85	23.671,4	6.128,0	-85,8	2,8	-87,7	0,0	5.924,2	10.301,1	1,04	40,51	-0,37	-1,43
119	Mesquita S.A. Transp. e Serviços	SP	12/85	23.387,6	48.516,1	530,8	-524,4	-180,8	7.130,2	41.091,3	62.783,3	0,97	22,72	-0,77	-0,37
120	Transportadora Júpiter Ltda.	MG	10/85	23.310,7	1.933,2	1.583,8	-68,9	812,2	148,2	827,1	3.399,5	1,65	43,13	3,48	42,01
121	Perma Transportes S.A.	RJ	12/85	23.230,6	62.332,9	2.218,7	3.967,5	5.634,9	68.267,6	4.180,4	75.938,0	0,69	17,91	24,25	9,04
122	Transportadora Gato Preto Ltda.	BA	12/85	22.996,9	2.893,3	107,8	88,3	196,6	364,8	2.391,9	4.915,2	1,16	41,13	0,85	6,79
123	Transbrás-Transp. Brasil Ltda.	RJ	12/85	22.717,1	5.757,5	-986,1	1.697,1	468,9	1.637,9	5.606,4	11.620,7	1,45	27,32	2,06	8,14
124	Radial Transportes S.A.	SP	12/85	22.362,1	18.350,8	1.358,0	-3.678,8	2.208,8	898,9	6.700,1	21.744,6	4,12	15,60	9,87	12,03
125	Transportadora Guairacá S.A.	PR	12/85	22.208,3	8.123,1	1.394,7	-1.126,7	150,0	133,3	6.180,5	10.719,1	1,73	24,21	0,67	1,84
126	Yanfote S.A. Transp. Valores	RJ	12/85	22.139,6	7.637,3	2.943,6	-2.151,9	116,2	1.099,0	3.771,2	8.707,2	3,58	12,28	0,52	1,52
127	Transfrezzer Cia. Bras. T. Congel.	SP	12/85	21.067,1	15.320,3	-2.762,4	3.140,7	296,1	33,0	19.064,1	23.014,5	0,60	33,43	1,40	1,93
128	Octacilio Correia & Filhos	CE	12/85	20.842,1	7.784,1	822,9	-860,5	390,4	103,7	8.566,3	17.197,3	54,73	54,73	1,87	5,01
129	Transportes Fátima Ltda.	MG	12/85	20.436,1	20.137,6	5.243,4	140,4	8.602,6	13.774,5	5.469,5	28.109,7	2,03	24,80	42,09	42,71
130	Sistema Transportes S.A.	SP	12/85	20.255,2	5.909,5	1.239,3	0,0	739,7	106,1	5.705,6	9.476,2	1,01	37,63	3,65	12,51



**P**ARA A TRANSULTRA  
TODO SANTO  
É DE BARRO.



TRANSPORTES FORA DO COMUM QUE EXIGEM O MÁXIMO DE PLANEJAMENTO, CONTROLE E CUIDADOS. ESTA É A ESPECIALIDADE DA TRANSULTRA. UMA EMPRESA DO GRUPO ULTRA QUE CARREGA DIARIAMENTE A CAPACIDADE CRIATIVA E PRODUTIVA DO HOMEM. DESSA GENTE QUE NASCE, VIVE, TRABALHA E AMA ESTA TERRA. E QUE SABE, COMO NINGUÉM, QUE É PRECISO MUITO CUIDADO, POIS O SANTO É DE BARRO. A TRANSULTRA SABE QUE O CONHECIMENTO POPULAR TEM RESPOSTAS PARA TUDO.

CBB A/PropX

**U** GRUPO  
ULTRA

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

NOME DA EMPRESA Czs MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Czs)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Czs)	LUCRO OPERACIONAL (Czs)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Czs)	LUCRO LÍQUIDO (Czs)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Czs)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Czs)	IMOBILIZADO (Czs)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
131 Transitária Bras. S.A.-Tansbrasa	SP	12/85	20.233,2	9.535,9	-150,8	-149,2	-773,5	123,7	8.358,5	12.567,0	1,01	24,11	-3,82	-8,11
132 Transportadora São Cristóvão Ltda.	RN	8/85	19.528,7	12.070,7	716,1	-315,8	260,1	711,3	14.082,5	19.348,2	0,44	37,61	1,33	2,15
133 Transp. Prod. Quím. - Transquímica	SP	12/85	18.692,3	6.600,6	28,8	258,1	24,9	3.644,3	3.185,9	11.240,1	0,94	41,27	0,13	0,37
134 Cia. de Transportes Único	SP	12/85	18.658,1	7.173,7	2.363,7	-211,7	1.321,7	211,0	5.138,2	9.891,4	1,62	27,47	7,08	18,42
135 Transportes Uruguai S.A.	RJ	12/85	18.141,3	5.952,2	-4.231,2	1.939,7	-1.697,6	0,0	8.481,0	9.515,4	0,29	37,44	-9,35	-28,52
136 Andoninha Transportes Ltda.	SP	12/85	18.058,3	4.158,1	864,0	533,1	1.179,9	1.053,8	3.616,2	9.499,8	0,89	56,22	6,53	26,37
137 Atrevida Empr. de Transportes Ltda.	RJ	12/85	17.560,4	9.074,7	1.782,9	569,6	1.549,1	19,7	8.063,0	12.024,6	1,52	24,53	8,82	17,07
138 Itaembu Transp. e Comércio S.A.	SP	12/85	16.739,4	1.640,7	2.030,2	-1.604,8	-3.529,4	33,3	191,1	10.112,7	1,15	83,77	-21,08	-215,11
139 Rodoviário Afonso Ltda.	PR	12/85	16.501,8	2.604,1	863,0	-144,1	478,6	40,6	2.017,1	5.833,3	1,19	51,17	2,90	18,37
140 Etrei Transportes S.A.	SP	12/85	16.425,3	6.607,2	1.895,3	-632,4	852,3	358,9	4.489,7	10.111,8	1,49	34,65	5,18	12,89
141 Transportes Caiçara Ltda.	SP	1/86	16.008,5	18.167,3	7.392,3	-273,4	4.217,2	4.839,7	9.038,5	23.752,6	1,74	23,51	26,34	23,21
142 Empr. Partezani Transportes Ltda.	SP	12/85	15.918,5	7.888,8	-207,4	19,5	-67,2	951,6	7.380,4	13.140,3	0,90	39,96	0,42	-0,85
143 T.M.T. Transp. Terrestres Ltda.	SP	12/85	15.557,0	13.648,4	5.241,0	-1.901,5	1.200,5	0,0	9.639,9	15.109,5	3,73	9,67	7,71	8,79
144 Rodoviário Santa Cruz Ltda.	PR	12/85	15.176,1	2.345,4	502,5	-608,4	372,4	110,5	1.091,1	3.345,5	2,07	29,83	2,45	15,87
145 Transportadora Guaçu Ltda.	SP	12/85	15.071,3	6.233,0	68,7	2,4	147,7	4.118,6	2.075,7	7.852,4	1,17	20,62	0,98	2,36
146 Transportes Pesados Citrama Ltda.	PA	12/85	14.966,9	13.247,2	-1.276,7	-7.230,6	-4.961,4	754,6	6.191,6	14.486,3	6,08	8,55	-33,14	-37,45
147 Transportadora Falcão Ltda.	PR	12/85	14.953,5	6.669,0	1.831,5	1.215,4	1.884,6	75,2	5.902,8	10.817,3	1,16	38,34	12,60	28,25
148 Irapuru Transportes Ltda.	RS	12/85	14.929,0	4.483,5	1.318,0	-38,1	1.014,8	91,7	4.530,2	6.987,9	0,88	35,83	6,79	22,63
149 Empr. de Transportes Pantera Ltda.	SP	12/85	14.869,2	2.172,4	-759,9	0,0	553,1	138,2	4.822,4	6.643,2	0,73	67,29	3,71	25,46
150 Transbrasiliana Encom. Cargas Ltda.	GO	12/85	14.814,4	10.757,1	2.913,9	-938,2	2.003,4	1.433,0	8.883,2	17.162,1	0,59	37,32	13,52	18,62
151 Catanhense Cargas Encom. Ltda.	SC	12/85	14.716,9	7.432,8	-1.455,2	1.486,0	20,0	65,0	9.908,1	15.076,3	0,65	50,69	0,13	0,26
152 Transp. Venâncio Aires Ltda.	RS	12/85	14.554,8	4.174,3	452,4	-798,1	-48,7	142,5	2.905,9	5.142,2	2,10	18,82	-0,33	-1,16
153 Rodoviário Goyaz Ltda.	GO	12/85	14.429,6	16.939,0	2.819,4	-3.544,8	191,7	4,7	11.671,6	17.875,1	7,96	5,23	1,32	1,13
154 Transportadora Omicron S.A.	BA	5/85	14.418,3	11.499,2	1.382,4	539,5	999,7	8.365,2	1.888,1	15.375,3	0,23	25,20	6,93	8,69
155 BR-100 Cia. Expedidora Moderna	SP	12/85	13.207,7	3.848,6	754,0	-205,2	442,9	0,0	3.456,6	5.676,6	1,19	32,20	3,35	11,50
156 Rodoviano Veldog S.A.	SP	12/85	12.956,6	14.786,8	7.855,9	-4.104,0	2.190,8	199,6	5.841,0	17.652,9	3,08	16,23	16,90	14,81
157 Transp. Químicos Brasileiros S.A.	SP	12/85	12.911,8	10.386,7	3.414,5	-2.513,4	503,5	118,9	6.308,2	13.323,9	2,34	22,04	3,89	4,84
158 Empr. União de Transportes S.A.	PR	12/85	12.669,9	9.067,3	-2.863,3	1.731,1	-58,4	175,2	7.262,9	11.031,2	1,98	17,80	-0,46	-0,64
159 Transportadora Canção Ltda.	SP	12/85	12.536,1	881,1	408,8	92,4	301,5	12,6	725,1	1.638,7	1,08	46,23	2,40	34,21
160 Expresso Franco Brasileiro S.A.	SP	12/85	12.326,1	2.877,3	101,5	9,4	14,7	49,4	2.794,1	4.179,4	1,06	31,15	0,11	0,51
161 Transportadora Motonove Ltda.	SP	12/85	12.225,9	3.141,9	1.092,4	703,6	703,1	76,5	2.510,9	5.466,6	1,22	42,52	5,75	22,37
162 Rodoviário Uberaba Ltda.	MG	12/85	12.083,1	10.948,5	-4.045,5	2.481,5	171,0	3.514,4	10.288,8	17.985,6	1,38	17,03	1,41	1,56
163 Guido Bruzadin & Filho Ltda.	SP	12/85	11.764,0	3.190,0	-554,2	0,0	22,2	0,0	2.873,4	4.814,3	1,39	33,73	0,18	0,69
164 Transportes Salvina Ltda.	RJ	12/85	11.621,8	2.878,2	589,6	632,4	1.069,9	44,2	4.139,1	5.680,4	0,51	49,33	9,20	37,17
165 Transporte Excelsior Ltda.	RJ	12/85	11.219,3	3.183,8	68,5	-65,0	11,0	0,0	2.038,5	4.059,8	1,24	21,57	0,09	0,34
166 Rodocerto Transportes Ltda.	SP	12/85	11.173,6	1.878,4	721,2	-349,3	334,7	17,2	1.431,7	3.850,9	1,21	51,22	2,99	17,81
167 Salazar C. Dias & Filhos Ltda.	SP	12/85	10.843,7	2.165,7	1,2	-187,1	15,5	29,0	2.440,1	2.839,0	0,54	23,71	0,15	0,76
168 Comercial e Transp. Ubatuba Ltda.	SP	12/85	10.637,6	3.101,2	453,9	-376,0	128,5	994,7	1.766,6	3.739,9	1,66	17,07	1,20	4,14
169 Empr. de Transportes Cordial Ltda.	SP	12/85	10.549,3	3.921,9	1.204,7	-999,8	97,9	216,7	1.950,6	5.333,9	2,18	26,47	0,92	2,49
170 Transportadora Centro Norte Ltda.	GO	12/85	10.524,8	2.086,7	78,5	292,8	471,6	1,2	2.402,8	3.666,2	0,19	43,08	4,48	22,60
171 Rodovias Transp. Rodoviário Ltda.	SP	12/85	10.475,1	743,1	582,3	-255,6	177,6	0,0	190,1	1.497,2	1,73	50,37	1,69	23,89
172 Retran Repres. e Transportes Ltda.	CE	12/85	10.342,9	2.342,4	595,2	-205,1	508,0	0,0	1.926,9	3.735,4	1,89	37,29	4,91	21,68
173 Expresso Gaúcho S.A.	RS	12/85	10.313,3	9.523,9	-1.000,3	943,0	782,6	5.416,1	5.397,5	11.968,2	0,44	20,42	7,58	8,21
174 Transportes F.S. Ltda.	RJ	12/85	10.109,9	2.262,6	-237,5	234,9	339,1	225,8	2.166,9	4.760,9	0,96	52,47	3,35	14,98
175 Somitra Transp. e Comércio Ltda.	MG	12/85	9.511,6	3.405,0	1.260,5	-222,6	863,5	146,8	2.068,3	4.311,2	2,31	21,02	9,07	25,35
176 Transconsul Transp. Encom. Sul Ltda.	RS	12/85	9.284,5	2.459,3	233,3	-289,8	-51,9	186,4	1.674,1	4.358,3	1,32	43,56	-0,55	-2,11
177 Rodimar S.A. Trans. Eops. Arm. Ger.	SP	12/85	9.047,4	4.215,8	-2.199,9	1.585,4	-404,7	3,2	9.779,1	14.017,8	0,78	69,92	-4,47	-9,59
178 Lord Empresa de Transp. Ltda.	SP	12/85	9.007,7	3.356,5	-67,1	-1.468,6	-780,3	5,5	1.492,1	4.699,1	2,38	28,57	-8,66	-23,24
179 Transrápido Cruzeiro do Sul Ltda.	SP	12/85	9.001,9	1.121,1	-227,6	179,9	3,4	0,2	1.275,8	2.476,6	3,30	54,73	0,03	0,30
180 Transportadora Grande ABC Ltda.	SP	12/85	8.892,0	2.266,1	1.162,5	-273,6	547,1	117,6	1.232,8	3.590,5	1,69	36,88	6,15	24,14
181 Picorelli S.A. Transportes	MG	12/85	8.764,2	3.807,2	806,2	-419,5	34,7	46,8	3.094,9	4.918,2	1,59	22,58	0,39	0,91
182 Transportadora Meca Ltda.	SP	12/85	8.718,4	4.198,0	959,1	-1.327,0	-412,2	89,8	2.535,9	5.631,4	1,72	25,45	-4,72	-9,81
183 Transportadora Cortês Ltda.	SP	12/85	8.614,4	11.740,4	-165,6	-265,4	-658,3	2.662,0	9.370,8	13.401,4	0,86	12,39	-7,64	-5,60
184 Expr. Piracicabano Transp. S.A.	SP	12/85	8.164,3	5.385,5	930,4	-127,2	1.137,1	1.110,3	3.033,2	6.807,6	1,87	20,88	13,92	21,11
185 Transportadora Nascimben Ltda.	SP	12/85	8.163,9	3.549,2	1.462,1	-475,6	579,1	24,9	1.700,1	5.459,2	2,30	34,98	7,09	16,31
186 EBC - Empr. Bras. de Cargas Ltda.	PB	12/85	8.029,5	2.117,3	398,2	-501,3	1,5	113,2	1.194,9	2.530,3	2,95	16,32	0,01	0,07
187 Mitran Mudanças e G. Móveis Ltda.	MG	12/85	7.861,2	2.589,4	401,6	151,4	351,5	152,8	2.540,1	3.830,7	9,91	32,40	4,47	13,57
188 Constelação Transportes S.A.	RJ	12/85	7.692,7	2.570,3	1.782,0	-719,4	625,4	0,2	814,1	3.676,7	2,60	30,09	8,12	24,33
189 Mailman S.A. Transportes e Com.	ES	12/85	7.640,4	4.128,9	-1.712,5	-1.969,8	-3.681,0	0,0	691,5	4.945,6	5,20	16,51	-48,17	-89,15
190 Transportadora Simmer Ltda.	ES	12/85	7.373,5	7.586,3	1.927,6	776,1	1.607,4	0,0	7.399,2	9.489,6	1,09	20,05	21,79	21,18
191 Transportadora Imbaú Ltda.	PR	12/85	7.243,9	3.958,7	1.367,9	-538,5	233,0	100,5	11.446,9	12.919,8	0,15	69,35	3,21	5,88
192 Gonçalves S.A. Transp. Especial.	SP	12/85	7.175,5	9.710,6	2.343,2	-1.626,7	465,7	289,4	4.762,6	10.873,0	5,89	10,68	6,49	4,79
193 Transportadora Moraes Ltda.	SP	12/85	7.016,1	2.646,9	106,1	144,6	157,9	185,6	3.257,1	4.400,8	0,54	39,85	2,25	5,96
194 Transportadora Scolari Ltda.	RS	12/85	6.664,2	3.205,9	665,1	26,7	355,9	1.054,6	2.052,0	5.741,7	1,03	44,16	5,34	11,10



**qualidade + serviço**



Para comprar e obter o máximo de quilômetros do primeiro pneu radial do mundo, o lugar certo é a rede de distribuidores MICHELIN. O alto padrão das instalações e pessoal técnico especializado são a garantia do melhor serviço.



**MICHELIN**



# Tudo que o empresário precisa saber para não



Se o empresário deseja contar com os ônibus mais econômicos do mercado em sua empresa, o ônibus certo a pegar é Scania. Seu consumo de combustível é muito baixo e, comparado aos outros ônibus, um Scania carrega mais passageiros por litro de combustível.

No entanto se o empresário preferir os ônibus de melhor desempenho, ele deve pegar um Scania. Seu motor desenvolvido com a mais alta tecnologia permite, seja qual for a distância, clima ou topografia, maior segurança nas ultrapassagens e maior velocidade média. O que resulta em passageiros felizes por chegarem sempre pontualmente. E empresários mais felizes ainda por fazerem um maior número de viagens.

Porém se o desejo do empresário é contar com os ônibus de maior vida útil em sua empresa, ele deve pegar um Scania. Seus componentes vitais são fabricados pela própria Scania com maior margem de segurança e rígido controle de qualidade. O que implica num menor custo de manutenção e maior valor de revenda.

Mas se o que o empresário quer são ônibus confortáveis, ele deve pedir informação para qualquer passageiro. Todos vão dizer: pegue um Scania.

Como se pode ver, empresário, a única coisa que você precisa saber é o que você já está cansado de saber: Scania é o ônibus certo e ponto final.



**pegar o ônibus errado.**



**SCANIA**



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS

NOME DA EMPRESA Cx\$ MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cx\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cx\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cx\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cx\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cx\$)	PERMANENTE		ATIVOS TOTAL (Cx\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cx\$)	IMOBILIZADO (Cx\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
195 Transo Transportes Ltda.	SP	12/85	6.628,5	1.454,6	-1.278,6	875,8	-121,3	16,6	2.996,6	3.678,4	0,29	60,45	-1,82	-8,33
196 Galvani Transportes Ltda.	SP	7/85	6.396,3	1.820,1	1.281,4	-441,9	540,4	77,1	475,5	3.327,4	0,83	45,29	8,44	29,69
197 Papius Transportes Ltda.	SP	12/85	6.296,5	2.638,0	1.958,7	-991,4	622,0	71,6	1.087,4	3.432,5	2,83	23,14	9,87	23,57
198 Sul Transportes S.A.	SP	12/85	6.255,0	4.326,0	3.557,6	-2.202,6	919,0	4,3	751,1	5.751,1	3,41	24,77	14,69	21,24
199 T.Norte Transp. Nordeste Veiculos Ltda.	PE	12/85	6.249,2	11.470,5	-231,4	163,4	403,1	3.172,0	8.471,2	13.447,8	0,96	14,70	6,45	3,51
200 Expreso Transcorre Ltda.	SP	12/85	6.019,3	3.097,5	470,9	-31,0	265,6	72,8	3.247,1	4.109,4	0,74	24,62	4,41	8,57
201 Transheik S.A. Transp. Nac. Inter.	SP	12/85	5.974,9	4.925,0	-1.458,8	987,7	-116,0	0,0	5.602,4	7.026,9	0,10	29,91	-1,94	-2,35
202 Cotran Cia. de Transportes	SP	12/85	5.902,6	1.238,5	880,0	523,2	356,3	46,4	102,9	1.375,9	8,70	9,98	6,03	28,76
203 Trans Rapal Rod. Alfa Paulista	SP	12/85	5.893,9	1.161,8	-893,1	1.086,7	282,3	6,6	2.499,4	3.061,7	0,68	62,05	4,78	24,29
204 Rodemave Transportes Ltda.	RS	12/85	5.891,4	2.122,0	658,6	-293,0	271,5	62,1	1.556,7	3.730,3	1,31	43,11	4,60	12,79
205 Transcairo Transp. e Repres. Ltda.	SP	12/85	5.709,4	2.655,0	1.718,2	-756,4	598,6	33,4	1.092,1	3.526,7	1,57	24,71	10,48	22,54
206 Transportes Niqumi Ltda.	MG	12/85	5.688,6	720,5	-151,4	769,7	539,8	0,1	1.311,2	1.320,1	0,01	45,42	9,48	74,92
207 Transportes Liderminas Ltda.	MG	12/85	5.559,5	2.226,8	1.269,9	190,1	944,0	6,3	2.709,5	4.442,4	0,82	49,87	16,97	42,39
208 Sencorá Utilíssimo Transp. Ltda.	RJ	12/85	5.555,8	1.876,2	59,5	-107,3	1,7	248,6	1.377,3	2.232,3	1,14	15,95	0,03	0,09
209 Wilson, Sons Term. de Cargas S.A.	SP	12/85	5.421,6	2.800,4	1.389,6	-330,4	553,6	39,2	1.729,9	3.551,5	2,27	21,14	10,21	19,76
210 Riobrás Transportes Ltda.	RJ	12/85	5.374,3	4.177,6	1.019,8	-291,8	445,7	15,4	2.880,1	5.123,7	2,77	18,46	8,29	10,66
211 Transecur S.A. Transp. Valores	RJ	12/85	5.353,2	3.044,7	380,9	425,7	808,6	10,0	2.968,6	3.768,6	0,98	19,20	15,10	26,55
212 Transportes Mourão S.A.	RJ	12/85	5.202,4	575,5	-287,8	45,4	-9,3	11,5	497,7	1.289,6	1,09	55,37	-0,17	-1,61
213 Concórdia Transp. Rodoviários Ltda.	BA	12/85	5.138,4	2.311,7	661,4	1.257,5	1.294,2	34,4	2.820,7	3.651,4	0,78	36,69	25,18	55,98
214 Transportadora N.G.D. Ltda.	SP	12/85	4.995,7	1.879,6	369,4	-390,4	-467,2	0,1	935,5	2.449,8	2,60	23,27	-9,35	-24,85
215 Transportadora Dysano Ltda.	SP	12/85	4.907,1	2.064,9	888,4	-182,4	433,0	64,4	1.251,7	2.822,2	1,98	26,83	8,82	20,96
216 Transport. José Bonifácio S.A.	SP	12/85	4.391,8	5.718,0	-59,0	-14,3	3,3	0,0	5.648,1	6.144,4	1,16	6,93	0,07	0,05
217 Cia. Rex de Transportes	SC	12/85	4.265,2	6.522,4	90,3	-996,1	-905,8	0,0	5.905,5	6.689,1	4,70	2,49	-21,23	-13,88
218 J. Marino Transp. Rodoviários Ltda.	SP	12/85	4.255,1	1.739,9	171,4	-216,3	6,8	0,5	1.234,5	2.446,5	1,72	28,88	0,15	0,39
219 Antares Transp. Rodoviários Ltda.	SP	12/85	4.213,1	1.197,8	273,6	208,4	348,4	0,0	1.366,2	1.783,1	0,66	32,82	8,26	29,08
220 Transconsult Transp. Intern. S.A.	RJ	12/85	4.009,4	2.720,4	110,9	-736,6	-49,7	44,7	1.575,1	24.615,1	24,52	4,35	-1,23	-1,82
221 Sola S.A. Transportes	RJ	12/85	3.875,7	3.792,2	656,4	382,4	2.167,7	0,3	2.781,5	4.490,6	1,70	15,55	55,93	57,16
222 Transcooper Trans. Com. Op. Inds.	RJ	12/85	3.854,8	4.947,3	-231,3	248,9	100,4	4.839,9	375,7	6.648,3	1,21	25,58	2,60	2,02
223 TEL Transp. Especializados Ltda.	SP	12/85	3.594,9	1.976,3	277,8	-4,7	205,0	13,1	1.768,3	2.345,8	1,22	15,75	5,70	10,37
224 Empr. Transp. Caratinga Ltda.	MG	12/85	3.509,1	947,9	357,6	-261,4	55,3	2,1	460,2	1.311,2	2,33	27,70	1,57	5,83
225 Transportadora Itaguçu Ltda.	SP	12/85	3.440,3	1.373,8	373,8	-184,4	168,8	272,5	746,2	1.448,0	2,51	5,12	4,90	12,28
226 Líder Rodoviário Ltda.	SP	12/85	3.339,9	913,3	480,1	-196,5	181,8	71,0	300,6	1.146,9	3,26	20,35	5,44	19,90
227 Transportadora Panambiense Ltda.	RS	12/85	3.231,8	896,8	219,6	-151,6	37,0	42,2	615,7	1.346,1	1,53	33,37	1,14	4,12
228 Cotrav Transportes Ltda.	SP	12/85	3.194,4	370,0	233,9	182,0	270,1	0,4	514,5	891,6	0,72	58,49	8,45	73,00
229 São Luiz Combustíveis Ltda.	RS	12/85	3.190,3	71,6	-213,9	218,8	3,2	0,0	53,6	597,1	1,03	88,00	0,10	4,46
230 Mesarodo S.A. Transp. Rodoviário	RS	12/85	2.607,2	1.558,5	362,2	-84,1	233,7	21,1	1.115,2	1.906,8	2,19	18,26	8,96	14,99
231 Empr. Gazômetro Transporte S.A.	RS	12/85	2.600,9	1.134,5	-486,1	-298,6	-757,3	183,6	1.005,4	1.567,7	0,91	27,63	-29,11	-66,75
232 Copa Transp. e Serviços Ltda.	BA	12/85	2.525,0	424,2	213,7	12,0	145,5	1,3	342,9	552,7	1,62	23,24	5,76	34,29
233 Transportadora Niterói S.A.	RJ	12/85	2.482,0	5.421,5	-68,3	6,1	66,2	0,0	5.475,0	5.847,3	0,84	7,28	2,66	1,22
234 Fermar Transp. Rodoviários Ltda.	RJ	12/85	2.474,8	7.624,3	-337,6	157,1	1.723,3	0,0	7.405,8	7.691,7	4,46	0,87	69,63	22,60
235 Transrita Ltda.	MG	12/85	2.215,9	2.251,3	118,4	0,0	73,3	65,3	3.093,1	4.546,3	0,35	50,47	3,30	3,25
236 Embrac Empr. Bras. de Cargas Ltda.	SP	12/85	1.917,0	977,0	154,2	246,2	380,4	0,0	1.048,4	1.609,5	0,88	39,30	19,84	38,93
237 Multicargo Transportes Ltda.	RJ	12/85	1.726,9	1.854,0	87,6	3,5	50,1	545,3	1.599,6	3.064,8	0,75	39,50	2,90	2,70
238 Transportes Sapiranga S.A.	RS	12/85	1.591,1	1.279,8	43,7	-626,2	-483,2	85,2	925,3	1768,0	1,55	27,60	-30,36	-37,75

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

01 Viação Cometa S.A.	SP	12/85	215.907,7	220.856,3	31.007,5	-17.601,1	10.089,4	31.338,7	186.810,9	248.192,0	2,18	11,01	4,67	4,56
02 Da. São Geraldo de Viação	MG	12/85	158.407,3	141.943,3	171,6	16.170,5	13.661,8	457,5	165.170,8	205.593,6	0,82	30,95	8,62	9,62
03 Viação Água Branca S.A.	ES	12/85	157.820,9	209.519,0	11.063,3	12.422,0	35.325,8	91.064,9	141.508,1	269.491,2	0,71	22,25	22,38	16,86
04 Empresa Gonjio de Transp. Ltda	MG	12/85	144.184,9	127.712,9	6.311,5	8.996,7	20.157,0	37.555,2	98.413,2	161.537,8	0,79	20,93	13,97	15,78
05 Viação Garcia Ltda	PR	12/85	129.054,1	144.761,4	21.809,6	6.772,0	33.159,5	49.876,6	102.113,4	197.448,0	0,97	26,68	25,69	22,90
06 Transbrasiliana -- Transp. Turismo Ltda.	GO	12/85	125.679,6	87.597,5	-21.836,6	13.569,6	-2.844,1	13.625,4	104.204,6	136.505,6	0,41	35,82	-2,26	-3,24
07 Empr. de Transp. Andorinha S.A.	SP	12/85	107.707,8	130.475,6	6.506,7	22.355,0	30.738,6	30.287,0	112.815,9	157.659,9	0,47	17,19	28,53	23,55
08 Breda Transp. e Turismo S.A.	SP	12/85	103.846,9	65.247,4	14.041,9	-6.588,9	7.628,0	5.559,7	43.155,0	81.206,1	2,06	19,65	7,34	11,69
09 Empr. Ônibus Passaro Marron S.A.	SP	12/85	103.319,0	90.718,2	5.288,7	20.442,8	24.696,6	21.506,3	75.739,5	111.334,1	0,70	18,01	23,90	27,22
10 Pluma Conforto e Turismo S.A.	PR	12/85	101.404,0	57.479,7	-18.741,8	35.154,7	14.494,6	1.326,9	114.222,2	127.046,0	0,24	54,75	14,29	25,21
11 Auto Viação 1001 S.A.	RJ	12/85	96.445,4	179.967,0	3.647,7	69,3	5.039,5	1.853,3	162.318,0	192.704,3	2,24	6,60	5,22	2,80
12 Emp. Ônibus N. Senhora Penha S.A.	PR	2/86	96.179,6	91.972,1	12.104,0	-2.978,3	7.643,1	41.719,4	40.682,4	109.293,8	1,63	15,84	7,94	8,31
13 Reunidas S.A. Transp. Coletivos	SC	12/85	76.898,3	40.118,8	-9.387,2	11.292,5	7.420,1	15.798,6	39.637,0	65.373,7	0,46	38,62	9,64	18,49



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

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

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

Paradas a menos significam menos atrasos.

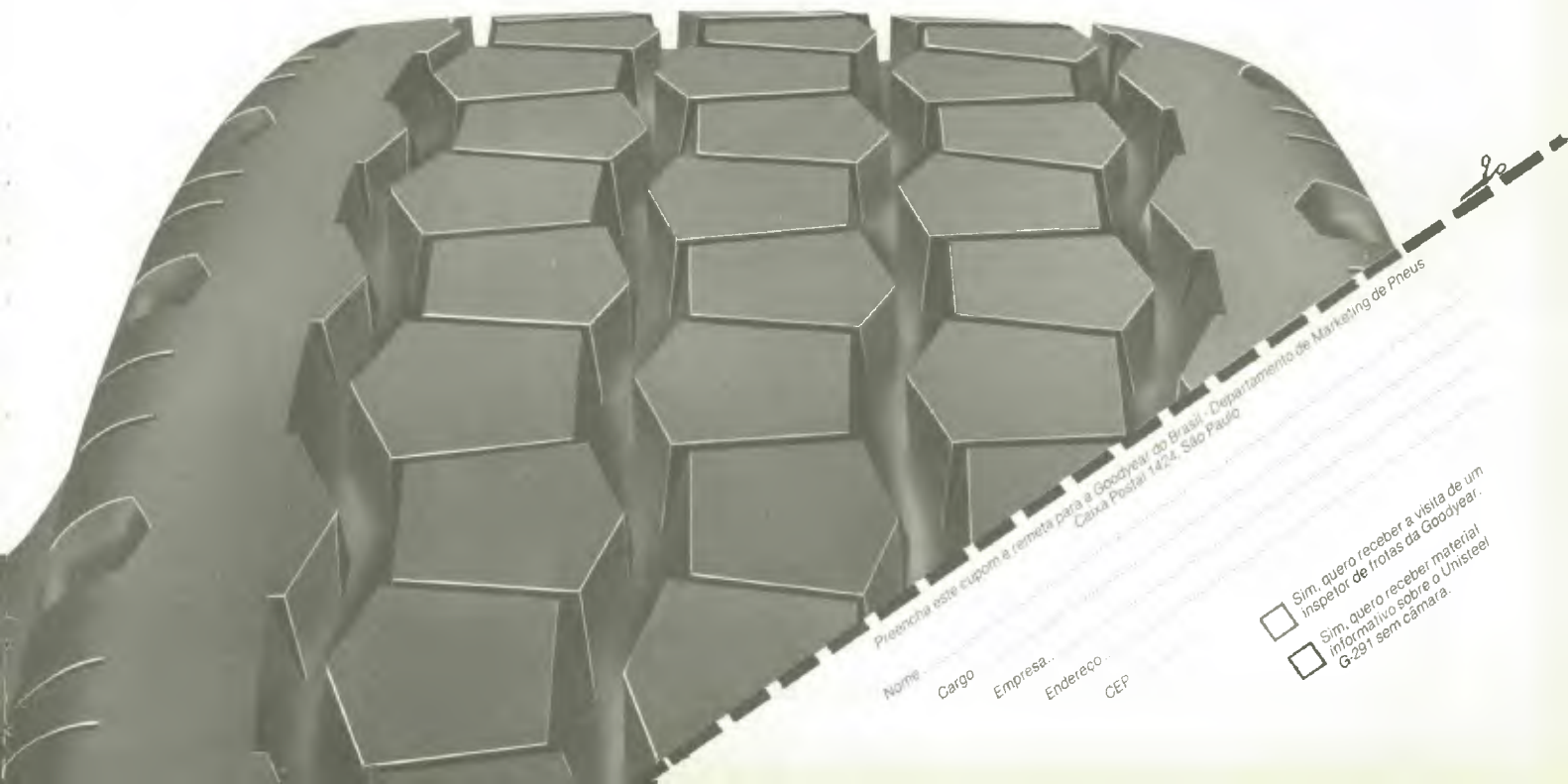
Tudo isso junto significa maior capacidade de carga útil,  
maior estabilidade, melhor dirigibilidade e menor custo  
por quilômetro rodado.

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

## **GOODYEAR**

*Líder mundial na tecnologia de pneus.*

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



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

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

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

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

NOME DA EMPRESA Cz\$ MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cz\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cz\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cz\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cz\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cz\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cz\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cz\$)	IMOBILIZADO (Cz\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
14 Nacional Expresso Ltda	MG	12/85	75.505,3	51.725,7	2.280,0	3.158,6	7.196,1	12.988,9	46.474,4	75.627,3	0,67	31,40	9,53	13,91
15 Viação Araraçu Ltda.	GO	12/85	71.208,6	31.991,4	-17.349,4	1.157,2	-15.389,5	7.256,5	38.990,9	58.432,6	0,46	45,25	-21,61	-48,10
16 Viazul Transp. Rodoviários Ltda.	BA	12/85	69.087,3	35.675,0	1.960,3	0,0	1.215,9	3.017,4	36.743,4	54.596,0	0,62	34,65	1,75	3,40
17 Viação Ouro e Prata S.A.	RS	12/85	67.681,3	55.855,4	7.611,9	4.440,0	6.152,5	21.138,6	35.379,4	71.906,7	0,66	22,32	9,09	11,01
18 Expresso Maringá Ltda.	PR	12/85	59.020,9	24.215,3	-249,6	5.855,2	-57,9	2.152,1	25.576,8	36.112,2	0,75	32,76	-0,09	-0,23
19 Empr. Reun. Paulista de Transp. Ltda.	SP	12/85	56.613,7	94.034,7	8.866,4	8.259,7	16.972,0	58.272,2	37.151,4	108.199,8	1,05	13,09	29,97	18,04
20 Expr. Princesa dos Campos S.A.	PR	12/85	49.890,0	48.566,1	5.302,5	3.819,6	8.492,5	21.076,3	28.348,9	59.357,2	1,01	17,48	17,02	17,48
21 União Transp. Inter. Luxo-Util	MG	12/85	49.689,4	58.085,6	12.145,3	3.433,5	14.452,7	17.712,6	43.893,6	69.755,7	0,70	16,72	29,08	24,88
22 Irmãos Paula Joca S.A. T. e Turismo	CE	12/85	45.693,4	49.877,3	2.768,2	1.361,5	7.283,7	27.200,7	25.407,4	62.429,0	0,78	20,10	15,94	14,60
23 Expresso Nordeste Ltda.	PR	12/85	42.972,4	15.204,0	312,2	200,4	436,6	176,9	15.816,2	24.757,9	0,92	38,58	1,01	2,87
24 Viação Riodoce Ltda.	MG	12/85	36.600,5	23.484,2	-2.036,8	2.511,9	449,0	6.318,6	19.743,5	35.727,5	0,77	34,26	1,22	1,91
25 Viação Canoense S.A.	RS	12/85	36.208,1	14.478,8	-3.491,4	-1.899,2	-3.099,4	779,9	11.656,7	31.813,3	0,33	54,48	-8,55	-21,40
26 Central S.A. Transp. Rod. Turismo	RS	12/85	35.540,5	20.853,8	-2.601,7	1.848,1	-383,6	4.273,2	19.948,0	27.656,9	0,50	24,59	-1,07	-1,83
27 Empr. Transp. São Luz Ltda.	BA	12/85	33.244,9	25.188,8	-2.154,7	5.030,0	1.336,5	68,9	29.030,7	35.508,1	0,52	29,06	4,02	5,30
28 Empr. Auto Viação Progresso S.A.	PE	12/85	32.358,3	46.540,3	2.306,2	2.354,0	3.855,5	425,2	50.141,5	56.587,2	0,60	17,75	11,91	8,28
29 Cattani S/A Transp. e Turismo	PR	12/85	31.092,8	25.299,8	1.199,9	893,0	1.519,9	832,0	24.988,7	32.787,6	0,90	22,83	4,88	6,00
30 Transp. e Turismo Erolas S.A.	SP	12/85	30.468,0	49.156,1	-2.757,3	-131,5	-444,1	1.344,7	45.997,9	53.039,0	1,46	7,32	-1,45	-9,90
31 Viação Santa Cruz S.A.	SP	11/85	28.841,0	32.697,1	356,5	4.630,2	6.270,1	7.862,1	26.224,6	40.380,8	0,74	19,02	23,36	19,17
32 Viação Montenegro S.A.	RS	12/85	26.047,4	5.480,2	-3.193,3	3.234,9	157,5	1.704,5	11.602,9	17.956,2	0,43	69,88	0,60	2,91
33 Viação Presidente Ltda.	MG	12/85	25.600,9	30.356,6	726,5	6.202,3	6.053,0	8.616,6	26.245,1	41.231,6	0,53	26,37	23,64	19,93
34 Empresa Princesa do Norte S.A.	PR	12/85	25.045,6	13.966,9	-4.783,1	8.121,5	2.974,7	11.230,3	10.826,8	28.447,6	0,36	50,90	11,87	21,29
35 Expresso Rodov. Atlântico S.A.	SP	12/85	24.601,0	9.601,7	-800,5	5.158,1	7,3	309,4	17.217,7	39.768,2	0,71	75,85	0,02	0,07
36 Viação Sertaneja Ltda.	MG	12/85	23.594,2	15.157,9	2.264,0	-152,5	1.641,4	379,8	13.558,1	17.805,9	1,41	14,87	6,95	10,82
37 Viação Salutaris e Turismo S.A.	RJ	12/85	23.467,7	26.747,3	2.807,9	-982,0	1.203,8	26,9	23.226,0	30.962,6	1,81	13,61	5,12	4,50
38 Transportadora Sempre Viva Ltda.	MG	12/85	23.028,8	5.691,0	-1.533,7	3.007,7	402,1	40,0	8.154,5	13.642,0	0,57	58,28	1,74	7,06
39 Empresa Viação Capnoli Ltda.	SP	12/85	22.842,1	13.156,9	98,6	982,4	359,1	133,2	16.995,2	20.077,0	0,49	34,46	1,57	2,72
40 Viação Pássaro Verde Ltda.	MG	12/85	21.644,3	21.498,4	4.240,0	-2.982,0	730,3	318,4	18.447,8	24.246,4	1,98	11,33	3,37	3,39
41 Eval-Empresa Viação Angrense Ltda.	RJ	12/85	21.362,3	18.839,0	-6.201,3	-699,3	-5.733,1	1.367,4	20.791,5	26.587,8	0,60	29,14	-26,83	-30,43
42 Empresa Viação Ideal S.A.	RJ	12/85	20.057,9	7.093,7	-1.328,5	726,6	-363,7	0,0	8.587,2	9.836,1	0,45	27,88	-1,81	-5,12
43 Viação Bonavita S.A.	SP	12/85	19.479,0	28.908,7	861,9	4.705,4	2.495,3	4.658,0	24.329,6	33.798,7	1,03	14,46	12,81	8,63
44 Viação São Bento S.A.	SP	12/85	18.795,2	8.057,7	-966,7	215,4	-852,5	107,4	7.428,6	10.931,9	1,19	26,29	-4,53	-10,57
45 Impaia Auto Ônibus S.A.	SP	12/85	17.648,9	18.128,3	10.315,2	-5.516,0	2.953,1	456,0	6.095,1	21.766,9	3,76	16,71	16,73	16,28
46 Viação Vera Cruz S.A.	RJ	12/85	17.000,8	10.843,7	-2.935,1	1.665,2	-61.028,0	13,1	7.755,6	12.342,2	1,80	12,14	-358,97	-562,79
47 Viação Alto Paraíso Ltda.	DF	12/85	16.842,4	17.839,0	4.940,3	-348,2	4.887,4	0,0	13.656,4	21.894,8	2,11	18,52	29,01	27,39
48 Viação Nasser S.A.	MG	12/85	16.208,3	14.955,9	1.173,4	-401,3	919,7	164,1	15.428,3	19.863,4	1,06	24,70	5,67	6,14
49 Viação Umuarama Ltda.	PR	12/85	16.080,7	11.264,0	633,7	45,4	676,5	274,2	11.009,9	14.826,8	1,14	24,02	4,20	6,00
50 Expresso Itamarati Ltda.	SP	12/85	15.855,3	45.282,0	1.665,4	-865,7	640,6	2.424,5	31.956,1	53.312,5	1,93	15,06	4,04	1,41
51 Rápido Macaense Ltda.	RJ	12/85	14.961,5	10.174,0	-1.503,7	824,0	-662,1	2.222,1	10.065,9	15.279,3	0,57	33,41	-4,42	-6,50
52 Empr. de Ônibus L. Fioravante Ltda.	SP	12/85	14.943,6	6.576,2	-1.439,5	2.478,5	972,1	179,4	9.452,5	12.259,0	0,46	21,37	6,50	14,78
53 Viação São Cristóvão Ltda.	MG	12/85	13.740,2	15.696,5	2.632,8	-2.428,2	2.485,9	519,9	13.145,7	17.655,3	2,03	11,09	18,09	15,83
54 Viação Anapolina Ltda.	GO	12/85	13.718,7	18.272,4	2.897,3	3.814,6	120,0	7.055,0	8.838,5	16.944,0	0,36	17,02	48,30	47,82
55 Viação Piracicabana S.A.	SP	12/85	13.185,7	7.667,2	578,3	793,3	1.256,3	221,1	8.584,9	10.467,0	0,99	26,74	9,52	16,38
56 Viação São Luz Ltda.	MS	12/85	12.999,9	6.696,1	63,6	88,7	68,8	1.558,6	5.065,0	8.992,0	1,02	25,53	0,52	1,02
57 Ensa-Nossa Senhora Aparecida Ltda.	MG	12/85	12.464,9	5.711,4	-728,8	3.026,5	1.809,8	21,5	7.111,9	10.353,0	0,69	44,83	14,51	31,68
58 Empresa Unida Mansur & Filhos	MG	12/85	12.088,3	4.972,5	1.080,4	-142,4	746,6	25,2	3.683,0	6.631,3	1,72	25,01	6,17	15,01
59 Rodoviária Metropolitana Ltda.	PE	12/85	11.633,8	7.306,2	1.948,9	-956,4	950,5	495,6	4.195,4	9.451,0	2,17	22,69	8,17	13,00
60 Empresa Metropolitana Ltda.	PE	12/85	11.535,1	13.401,7	2.418,3	-1.075,9	1.047,4	3.701,1	5.143,1	15.250,4	3,38	12,12	9,08	7,81
61 Viação Nordeste Ltda.	RN	12/85	10.919,3	38.619,7	-2.182,9	5.405,0	3.085,0	3.349,1	38.193,4	41.773,9	0,03	9,09	28,25	7,98
62 Transportes Carvalho Ltda.	RJ	12/85	10.390,2	5.442,8	1.893,1	-671,3	1.406,4	3,5	3.400,2	6.827,8	2,44	20,28	13,53	25,83
63 Expresso São Luz Ltda.	RS	12/85	10.363,6	5.682,7	-813,1	1.292,4	1.570,3	4.873,9	2.326,9	10.194,0	0,66	44,25	15,15	27,63
64 Auto Viação Bragança Ltda.	SP	12/85	9.506,4	10.073,8	-1.157,8	0,0	1.015,3	76,7	10.221,7	12.836,0	0,87	21,51	10,68	10,07
65 Expresso Adamantina S.A.	SP	12/85	8.334,4	6.218,1	507,2	-209,9	265,0	292,9	5.661,8	7.132,4	1,27	12,81	3,17	4,26
66 Viação Vale do Tietê Ltda.	SP	12/85	7.701,9	8.978,6	-41,1	1.850,7	1.725,0	0,0	11.540,6	14.090,6	0,44	36,27	22,40	19,21
67 Viação Resendense Ltda.	RJ	12/85	7.593,5	7.688,7	-1.050,2	579,1	80,4	14,0	8.607,3	9.598,7	0,34	19,89	1,05	1,04
68 Expresso Cristalina Ltda.	SP	12/85	7.202,1	10.000,3	991,8	-285,4	1.795,1	60,4	11.472,3	12.390,0	0,38	19,28	24,92	17,95
69 Rodex Expresso Rodoviário S.A.	RJ	12/85	6.838,1	3.916,8	808,1	-564,1	160,5	29,5	779,7	4.358,8	10,14	10,14	2,34	4,09
70 Viação Imperial S.A.	RJ	12/85	6.780,2	1.031,1	-243,7	-315,0	43,4	11,0	1.539,6	2.388,6	0,61	56,83	0,64	4,20
71 Transul Transp. Coletivos Ltda.	SP	12/85	6.509,0	5.813,2	-120,6	217,5	412,0	26,3	6.570,7	7.946,5	0,63	26,84	6,32	7,08
72 Expresso Azul de Transp. S.A.	RS	10/85	5.797,5	7.595,6	638,4	-709,4	412,3	128,8	6.229,7	8.445,7	2,45	10,06	7,11	5,42
73 Expresso Gardênia Ltda.	MG	12/85	5.738,8	4.572,5	536,6	917,7	1.376,2	46,6	5.561,4	5.820,0	0,18	21,43	23,98	30,09
74 Viação Jóia Ltda.	PR	12/85	5.655,1	4.470,4	-176,5	469,4	302,2	200,3	5.498,5	6.306,8	0,33	28,96	5,34	6,76
75 Emp. Auto Ônibus Santa Rita Ltda.	SP	12/85	5.227,2	3.248,1	216,3	532,0	-34,6	18,0	2.500,3	4.119,8	1,83	21,15	-0,66	-1,06
76 Viação Nacional S.A.	MG	12/85	4.927,4	415,1	-1.164,2	-51,6	-1.214,1	12,3	1.621,2	2.140,8	0,90	80,61	-24,63	-292,48
77 Empresa União de Transp. Ltda.	SC	12/85	4.921,1	9.854,6	1.495,8	702,1	2.272,8	7.182,1	2.387,6	10.656,7	1,35	7,48	46,18	23,06





# POR QUE SOMOS A PRIMEIRA ENTRE AS MAIORES

O ranking publicado todos os anos pela revista "Transporte Moderno", classificando as maiores empresas do setor, acaba de mostrar nossa posição em primeiro lugar. É um prêmio a uma organização que, ao longo de seus 27 anos de existência, tem-se dedicado ao transporte com afinco, seriedade e determinação, mas sem perder a humildade.

## O mérito dos clientes

Naturalmente, nada disso seria possível se não contássemos, e desde muito tempo, com a inequívoca confiança de nossos clientes. Uma confiança à qual temos de creditar substancial parcela do mérito pela colocação em primeiro lugar.

A Relâmpago é a empresa-líder do grupo Ferreira dos Santos, que também congrega a Glória Transportes e a Rodavlas. A mesma filosofia reinante na Relâmpago impera nas duas outras transportadoras, o que pode ser atestado pelo fato de que ambas também vêm apresentando muito bom desempenho, todos os anos, no ranking de TM.

A alegria desta posição não diminui nossa consciência quanto ao esforço e à dedicação de que precisamos para continuar merecendo a confiança que temos recebido de todos.

## O salto da frota

Para chegarmos a essa posição, foi fundamental, antes de tudo, quando uma inflação aparentemente indomável

conturbava por inteiro a vida do país, acreditar na superação do problema e apostar no desenvolvimento. Nesse instante, a Relâmpago tomou uma decisão histórica que a levaria a adquirir 240 cavalos mecânicos LS-1524 e a tornar-se a detentora da maior frota brasileira desse modelo.

Assim, passando a dispor de veículos com uma média de idade das mais baixas do setor, a Relâmpago pôde enfatizar ainda mais seu ponto forte – a tradicional qualidade de seus serviços.

## Segurança a toda prova

Essa qualidade não se limita à rapidez e confiabilidade, mas também inclui, por exemplo, os benefícios de um departamento especializado na prevenção de roubos e sinistro de cargas. Ao longo de todas as rotas cobertas pela empresa, esse departamento mantém um homem de prontidão a cada 200 quilômetros. Quando necessário, um serviço de escolta especial acompanha a carga desde a coleta até o destino. E, nos raros casos de roubo ou sinistro, um esquema de investigação passa a funcionar imediatamente, por mais remoto que seja o lugar da ocorrência. A equipe de atendimento chega ao local no máximo em duas horas, para evitar desvios e saques e elucidar a questão com maior rapidez.

É assim que a Relâmpago e suas co-irmãs Glória e Rodavlas retribuem o prestígio de seus clientes, responsáveis finais por nosso sucesso.



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



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



**RODAVLAS TRANSPORTES RODOVIÁRIOS LTDA.**  
Rua Júlio César da Silva, 235 - São Paulo (SP)  
Tel.: 93-3618 - Telex 33178



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

NOME DA EMPRESA Czs MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Czs)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Czs)	LUCRO OPERACIONAL (Czs)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Czs)	LUCRO LÍQUIDO (Czs)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Czs)	LÍQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Czs)	IMOBILIZADO (Czs)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
78 Viação Meraumar S.A.	SP	12/85	4.437,9	2.693,4	512,3	-255,4	175,9	62,5	1.896,3	3.387,7	2,04	20,49	3,95	6,53
79 Guerinio Seiscentos Transp. Ltda.	SP	12/85	3.983,4	9.511,4	1.033,9	482,8	1.471,9	73,7	9.930,1	10.816,4	0,63	12,06	36,95	15,47
80 Viação Paraty Ltda.	SP	12/85	2.714,9	1.024,8	5,3	88,0	-47,9	0,6	1.074,7	1.427,2	1,04	28,19	-1,76	-4,67
81 Transportadora Win-Just Ltda.	SP	12/85	1.132,7	368,3	92,7	58,3	81,9	0,0	511,8	513,2	0,01	24,33	7,23	21,09

## FRETAMENTO E TURISMO

01 Sabetur Turismo S. Bernardo Ltda.	SP	12/85	25.911,7	8.570,6	-7.965,5	10.728,2	3.277,6	372,7	31.588,7	35.354,9	0,25	75,75	12,64	38,24
02 Tursan Turismo Santo André S.A.	SP	12/85	16.401,2	8.138,3	1.256,5	188,4	882,7	248,9	7.729,8	11.570,8	1,02	29,66	5,38	10,84
03 Transport. Turística Benfica Ltda.	SP	12/85	16.322,1	7.181,1	-11.357,1	1.416,0	2.266,3	593,1	7.785,3	20.253,7	0,90	64,54	13,88	31,55
04 Santamaria Transp. Rodoviários	BA	12/85	14.579,8	13.557,9	482,8	-870,7	-650,5	7,2	13.680,4	15.917,8	1,02	14,82	-4,46	-4,79
05 Turismo Três Amigos Ltda.	RJ	12/85	13.701,6	10.521,1	536,2	-75,6	130,0	0,0	8.871,0	11.972,7	1,92	12,12	0,94	1,23
06 Empresa Irmãos Teixeira Ltda.	MG	12/85	12.374,6	12.324,8	2.133,2	557,5	2.369,3	5.108,2	7.674,3	15.374,0	0,99	19,83	19,14	19,22
07 Autonomista Transp. Turismo S.A.	SP	12/85	12.369,5	6.065,5	-782,4	1.330,5	535,1	25,3	7.575,3	8.411,6	0,34	27,83	4,32	8,82
08 Itaú Transp. Tur. S.A.	SP	11/85	8.695,7	2.367,1	-1.089,7	1.386,0	191,3	0,0	6.824,0	9.026,6	0,48	73,77	2,19	8,08
09 Transturismo Transp. Oriental Ltda.	RJ	12/85	8.151,3	2.442,0	140,9	-64,8	31,4	0,0	2.105,0	3.567,8	1,27	31,55	0,33	1,28
10 Bel Tour Turismo Transp. Ltda.	RJ	12/85	7.692,2	2.887,8	513,8	-558,7	55,1	11,2	1.271,7	3.547,3	2,59	18,59	0,71	1,90
11 Empr. Brasil S.A. Transp. Turismo	RJ	12/85	6.228,3	6.233,0	-858,9	1.177,5	116,0	47,9	7.737,9	9.887,6	0,78	30,89	1,85	1,86
12 Sepetiba Turismo S.A.	RJ	12/85	4.062,8	-61,8	-1.568,2	565,5	-1.015,4	146,7	1.625,5	2.186,1	0,17	98,87	-24,99	643,04
13 Tigre Transportadora Turística Ltda.	SP	12/85	3.490,5	4.289,6	954,9	104,7	710,4	7,3	2.541,6	5.426,5	2,52	20,95	20,35	16,56
14 Turismo São José Ltda.	MG	8/85	3.272,8	758,8	159,0	68,6	154,6	0,0	716,8	1.520,7	1,05	50,10	4,72	20,37
15 Paulotur-Emp. A.V. Paulo Lopes Ltda.	SC	12/85	2.931,7	1.756,3	66,5	139,9	194,0	0,5	1.819,0	2.016,3	0,65	11,66	6,61	11,04
16 Barra do Pirai Turismo Ltda.	RJ	12/85	1.925,4	1.457,7	-39,5	-583,0	-554,3	52,7	1.163,5	1.602,5	2,66	9,03	-28,78	-38,02
17 Mundial Turismo Ltda.	MG	12/85	1.735,4	892,4	26,9	352,3	381,0	0,7	1.335,6	1.608,3	0,82	44,51	21,95	42,69
18 Sudmtur S.A. Turismo	SP	12/85	1.047,7	589,9	295,0	-306,2	70,3	5,8	141,0	1.587,9	1,44	62,85	6,70	11,91
19 Senetur-Serra Negra e Turismo	SP	12/85	978,3	10.847,5	986,3	-974,2	12,1	0,0	9.175,3	10.915,9	9,99	0,62	1,23	0,11

## TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

01 CMT-Cia. Mun. Transp. Urb. Colet.	SP	12/85	441.652,5	229.616,1	-519.990,9	314.008,1	-205.087,2	370,9	1.046.522,4	1.178.615,5	0,25	80,51	-46,43	-89,31
02 Vibemsa S.A. Viação Beira Mar	BA	12/85	76.048,5	27.389,5	-137,8	2.278,2	2.665,7	5.655,6	22.106,8	38.856,2	1,04	29,51	3,50	9,73
03 Soc. de Transp. de Brasília Ltda.	DF	12/85	71.740,1	37.001,3	-9.856,3	-4.284,6	-14.137,5	68,7	38.117,9	46.678,9	0,87	20,73	-19,70	-38,20
04 Emp. Trans. Urb. Salvador-Transur	BA	12/85	66.475,4	111.658,1	-30.927,3	19.613,0	-10.541,2	0,0	145.706,6	160.213,8	0,29	30,30	-15,85	-9,44
05 Rio Ita Ltda.	RJ	12/85	55.477,8	90.338,6	-5.967,1	14.342,2	7.569,1	67,1	103.952,2	108.479,1	0,29	16,72	13,64	8,37
06 Empresa de Ônibus Guarulhos S.A.	SP	12/85	46.813,6	23.410,2	2.109,0	2.722,0	3.988,6	2.030,2	22.769,1	28.761,1	0,73	18,46	8,52	17,03
07 Viação Verdun S.A.	RS	12/85	43.909,7	54.818,4	23,2	9.619,8	6.266,4	0,0	60.046,2	64.139,5	0,43	14,53	14,31	11,46
08 Tusa-Transportes Urbanos Ltda.	SP	12/85	39.970,6	-7.018,6	-12.473,7	2.464,3	-9.337,4	548,7	7.665,3	10.366,6	0,12	167,70	-23,36	-133,03
09 Cia. Camp. Transp. Coletivos-CCTC	SP	12/85	39.704,9	23.125,2	8.943,0	-2,0	6.827,5	198,4	15.974,5	31.001,5	1,88	25,40	17,19	29,52
10 Cia. Carris Porto Alegre	RS	12/85	38.616,8	42.647,2	-5.112,0	5.783,0	645,7	14,7	48.006,9	50.030,4	0,27	14,75	1,67	1,51
11 Natur-Nápoles Transp. Turismos	PE	12/85	37.980,6	19.552,8	-2.877,7	4.405,6	1.515,7	307,2	27.221,8	31.965,6	0,63	38,61	3,99	7,75
12 Viação Planeta S.A.	ES	12/85	36.785,3	23.645,2	3.803,4	4.060,2	7.144,6	431,1	25.762,7	32.206,2	0,69	26,58	19,42	30,21
13 Cia. Santista Transp. Colet.-CSTC	SP	12/85	32.088,7	15.652,4	-11.200,7	13.139,3	3.472,6	0,0	34.186,9	37.345,2	0,27	57,95	10,82	22,18
14 Auto Viação Jabour Ltda.	RJ	12/85	31.215,6	28.090,5	-2.768,0	-1.785,8	-3.540,7	0,0	26.283,1	32.588,7	2,05	13,80	-11,34	-12,60
15 Emp. Auto Viação Catarinense S.A.	SC	12/85	29.314,4	53.980,2	226,1	2.578,9	203,0	305,5	56.792,5	67.021,7	0,76	19,45	0,69	0,37
16 Viação N. Senhora de Lourdes S.A.	RJ	12/85	25.201,7	24.505,3	325,5	4.273,7	3.981,0	0,0	16.473,8	28.497,5	0,44	14,00	15,79	16,24
17 Auto Viação Tijuca S.A.	RJ	12/85	23.715,1	23.258,8	-501,5	2.564,8	-1.157,2	15,6	21.229,4	26.572,2	0,59	12,46	-4,87	-4,97
18 Auto Viação Alpha S.A.	RJ	12/85	23.713,7	30.996,4	-933,5	586,0	-130,0	1.468,7	8.103,9	10.188,0	0,63	9,37	-0,54	-0,41
19 Expresso Pégaso Ltda.	RJ	12/85	23.495,8	43.687,8	120,7	-562,5	3.618,1	28.091,8	13.396,4	44.676,7	3,22	2,21	15,31	8,28
20 Transcol-Transp. Cot. Uberlândia Ltda.	MG	12/85	22.774,0	11.756,8	-1.645,0	2.189,8	1.208,1	74,3	14.406,8	15.918,0	0,39	26,14	5,30	10,27
21 Transportes Vila Isabel S.A.	RJ	12/85	22.743,6	12.502,6	-4.999,1	4.030,7	-1.055,7	14,5	17.276,3	20.859,6	0,42	40,06	-4,64	-8,44
22 Expresso Vera Cruz Ltda.	PE	12/85	21.984,1	38.108,0	3.870,9	1.181,2	4.819,5	18.041,9	21.578,8	40.783,4	0,43	6,56	21,92	12,64
23 Viação Acari S.A.	RJ	12/85	21.914,5	19.032,3	152,9	-3.489,8	-2.970,9	0,0	13.879,2	22.553,4	0,63	15,61	-36,01	-41,52
24 Viação Rubanil Ltda.	RJ	12/85	20.522,9	31.185,2	-91,4	1.395,6	1.141,9	0,0	30.957,4	34.319,6	1,07	9,13	5,56	3,66
25 Auto Viação Paraense S.A.	RJ	12/85	20.235,4	6.162,6	-1.211,7	4.506,6	1.643,4	0,6	5.782,4	6.710,5	1,68	8,16	8,12	26,66
26 Viação Amigos Leopoldinense S.A.	RJ	12/85	20.115,2	11.364,5	-1.863,0	-1.211,9	-2.942,4	23,7	12.536,3	14.238,5	0,56	20,18	-14,62	-25,89
27 Viação São Bento S.A.	SP	12/85	18.795,2	8.057,7	-996,7	215,4	-852,5	107,4	7.428,6	10.931,9	1,19	26,29	-4,51	-10,57
28 São Bernardo Ônibus Ltda.	MG	12/85	18.658,0	12.653,8	3.038,3	1.406,5	3.566,7	3.766,3	10.271,7	17.587,2	0,73	28,05	19,11	28,18
29 Transportes Uruguaí S.A.	MG	12/85	18.141,3	5.952,2	-4.231,2	1.939,7	-1.697,6	0,0	8.481,0	9.515,4	0,29	37,44	-9,35	-28,52
30 Viação Bandeirante Ltda.	SP	12/85	17.834,1	1.772,8	-4.011,5	3.275,9	-716,2	16,6	3.741,4	0,0	2,56	37,44	-4,01	-40,39



# PESQUISA

- São mais resistentes a impactos
- São indeformáveis
- São 50% mais leves que as originais
- Têm ótimo isolamento termoacústico

- São resistentes à corrosão
- Têm instalação e manutenção fáceis
- Oferecem conforto e segurança
- Pela durabilidade, tornam-se extremamente econômicas



Encontrando uma cabine que ofereça ao menos quatro das vantagens acima, e praticamente pelo mesmo preço das cabines comuns, você a compraria?

Então saiba que a cabine de fibra de vidro **FRONTAL** tem não apenas quatro das vantagens acima. Ela tem *todas* as vantagens acima. E é aplicável para qualquer finalidade a linhas de caminhões como **MERCEDES, FORD, GM, FIAT E DODGE**. Chame hoje mesmo nosso representante. A cabine de fibra de vidro

**FRONTAL** é a única com eleição garantida na preferência do empresário inteligente.



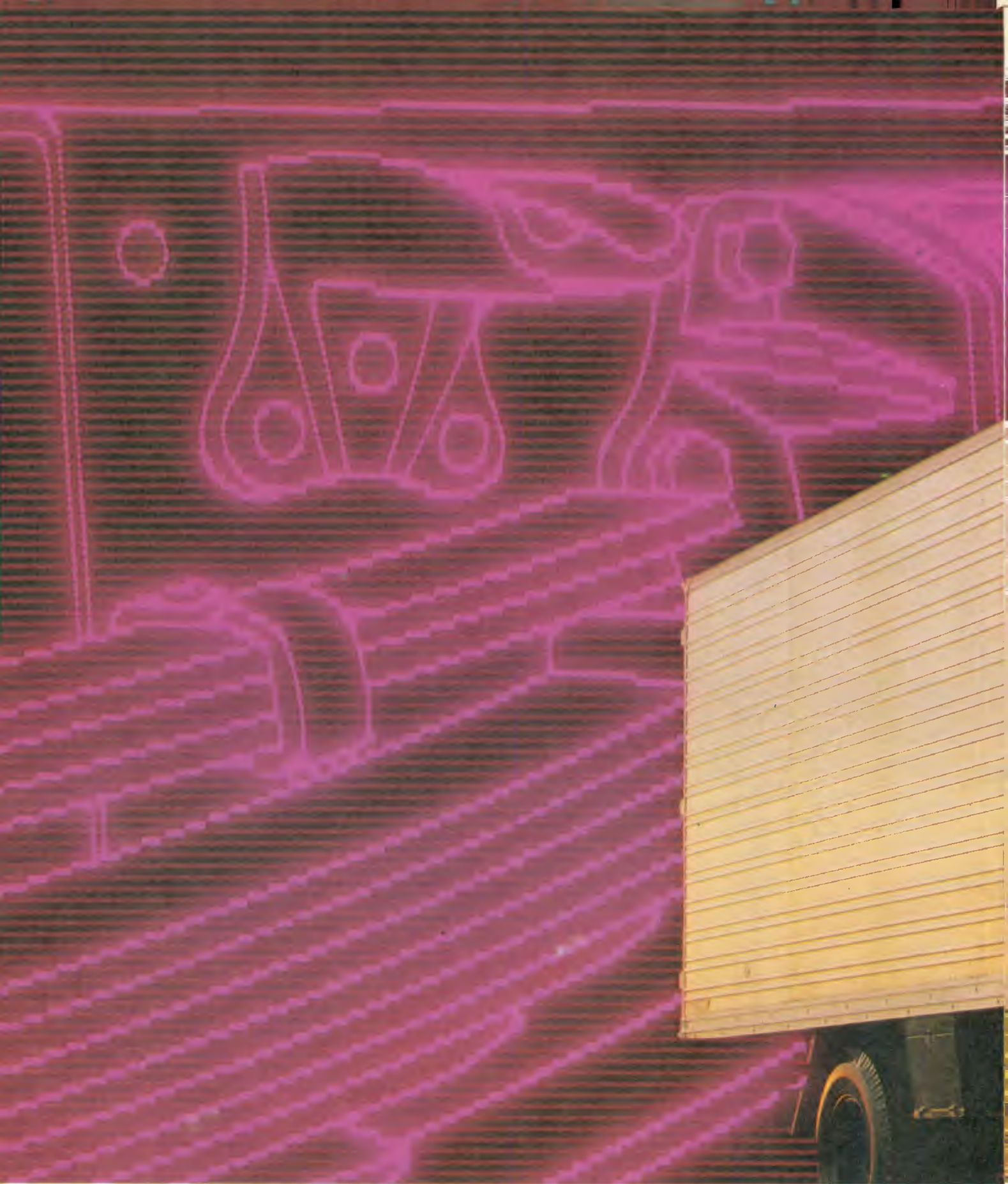


**FRONTAL INDÚSTRIA  
E COMÉRCIO S.A.**

Rua General Furtado do Nascimento, 684 - 6º andar  
Cj. 64 - Pinheiros - 05465 - SÃO PAULO - SP Fone:  
(011) 260-3777 - Telex: 011-34017

REPRESENTANTES: **SÃO PAULO-CAPITAL**: COMOLATTI. R. Cap. Francisco Teixeira Nogueira, 83. Tel.: (011) 262-8944 - GEMATEC. R. Dr. Cesar, 225. Tel.: 950-4993 - MORTOMAC. Av. Emb. Macedo Soares, 1040. Tel.: 261-9633 - SOUZA RAMOS. Av. Cond. Elizabeth Robiano, 6000. Tel.: 296-4011 - EMBU R. Gal. Julio Marcondes Salgado, 343. Tel.: 826-5733 - GUARUJÁ: EMBÚ. R. Idalino Pires, 33 (antiga R. do Adubo) V. de Carvalho - S.B. CAMPO: CM VEÍCULOS. R. Naval, 805. Tel.: 457-9977 - RET. "JARDIM DO MAR" R. Marly, 38. Tel.: 448-7899 - CAMPINAS: SAMBAIBA. Rod. D. Pedro I-SP 340 Km 109. Tel.: (0192) 42-9133 - CATANDUVA: THEODORO BECKER. R. 21 de Abril, 320. Tel.: (0175) 22-7511/12 - JAUÍ: MARKA. Av. Industrial, 560. Tel.: (0146) 22-4100 - OURINHOS: RET. OURINHENSE. R. dos Expedicionários, 1116. Tel.: (0143) 22-3553 - SANTOS: INTERGLASS. R. Visc. de S. Leopoldo, 596. Tel.: (0132) 30-4645 - S.J. DA BOA VISTA: INTRUSAL-TREVO ROTATÓRIO S.J. da B. Vista, Km 1. Tel.: (0196) 22-2741/3299 - S.J. DOS CAMPOS: PRIMOS. Av. Dr. Nelson D'Ávila, 1912. Tel.: (0123) 21-7799 - SERTÃOZINHO: LAUMIR. R. Silo Simões, 374. Tel.: (016) 642-5033 - BAHIA-SALVADOR: RODABRAVA. Av. Heitor Dias, 2545A. Tel.: (071) 244-1611 - ITABUNA: ITAREL. Rod. BR 415, Km 03. Tel.: (073) 211-1022 - ITAMARAJU: RETIL. Rod. Br 101, Km 808. Tel.: (073) 294-1103 - CEARÁ-FORTALEZA: APAVEL BR 116, Km 12-NR 2832. Tel.: (085) 229-1576 - ESPÍRITO SANTO-CACHOEIRO DO ITAPEMIRIM: COLA REPRES. Av. Fco. Lacerda de Aguiar, s/nº. Tel.: (027) 522-1316/2364 - LINHARES: LINHARES RET. Av. Mal. Rondon, 900. Tel.: (027) 264-1011 - PARANÁ-CURITIBA: CATTALINI. R. João Bettega, 2376. Tel.: (041) 248-6840 - PARANAGUÁ: DISTAL. BR 277, Km 8,5. Tel.: (041) 422-2555 - PONTA GROSSA: E. DEGRAF. Av. Souza Naves, 3083. Tel.: (0422) 24-2439 - PERNAMBUCO-RECIFE: JET DIESEL. Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1310. Tel.: (081) 339-2038 - RIO DE JANEIRO-RIO DE JANEIRO: PLANO. Av. Gomes Freire, 176, s/1104. Tel.: (021) 232-2588 - NOVA IGUAÇU: VEIGUÁ. Rod. Pres. Dutra, Km 12 + 800m. Tel.: (021) 796-1435 - RIO GRANDE DO NORTE-EDUARDO GOMES: APAVEL. BR 304, Km 11,5. Tel.: (084) 272-2117/2118 - RIO GRANDE DO SUL-PORTO ALEGRE: AMERICANA DIESEL. Av. Farrapos, 3999. Tel.: (0512) 42-4377 - BETIM. R. Sertório, 302. Tel.: 42-5631 - SAVAR. Av. dos Estados, 2504, BR 116. Tel.: 42-5700 - CANOAS: PRIMOROSA. R. Bolivia, 131. Tel.: (0512) 72-1011 - S. CATARINA-ARARANGUÁ: SAVEP. Est. Federal, BR 101, Km 413. Tel.: (0485) 22-0033 - TUBARÃO: VESUL. Rod. BR 101, Km 333. Tel.: (0486) 22-0044.





O caminhão Volkswagen 11.130 foi projetado para atender as empresas de transporte que consideram fundamental contar com uma perfeita conjugação de desempenho, resistência e durabilidade com o máximo de segurança para qualquer tipo de

carga. Para isso, o 11.130 alia um confiável e econômico conjunto motriz a uma suspensão robusta e estável para as mais diversas condições de terreno.

A suspensão dianteira com molas semi-elípticas, amortecedores telescópicos de dupla ação

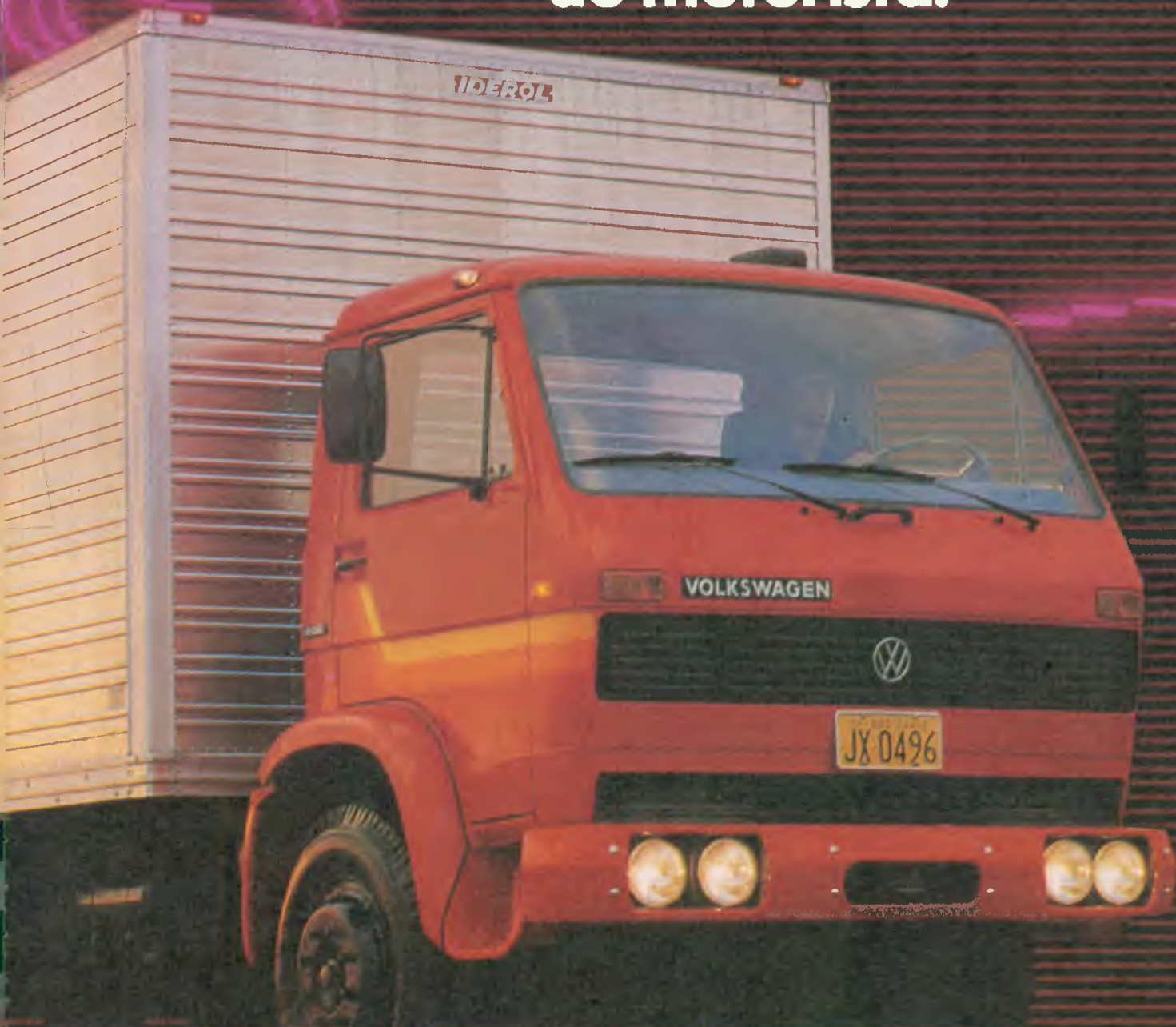
e barra estabilizadora, e a traseira, adicionando aos feixes de molas apoio em mancais flexíveis e buchas de resistente material elástico, isentas de lubrificação, garantem total adequação do veículo e da carga às mais variadas situações de transporte.

O 11.130 conta também com chassi tipo escada, com travessas rebitadas a frio de elevado módulo seccional, que resulta em grande robustez e flexibilidade sob as mais severas condições de trabalho.

Mas não é só a carga que viaja



# Nos caminhões Volkswagen, conforto não é apenas privilégio do motorista.



confortavelmente no caminhão Volkswagen 11.130.

A ampla cabina, dotada de excelente visibilidade, eficiente isolamento termoacústico e bancos anatômicos de múltiplas regulagens, oferece total comodidade ao motorista, que

conta também com a segurança e a funcionalidade de um moderno e completo painel com tríplice sistema de alarme para controle do nível de pressão de ar do sistema de freio, temperatura d'água e pressão do óleo.

Chame o Concessionário

Volkswagen Caminhões mais próximo e verifique, pelas modalidades de financiamento, leasing e consórcio, como é igualmente confortável incluir na sua frota a avançada tecnologia e o comprovado desempenho do caminhão Volkswagen 11.130.



**CAMINHÕES VOLKSWAGEN.  
QUALIDADE COMPROVADA.**



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

NOME DA EMPRESA Cx\$ MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cx\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cx\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cx\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cx\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cx\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cx\$)	LIQUEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cx\$)	IMOBILIZADO (Cx\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
31 Auto Ônibus Soamin Ltda.	SP	11/85	16.872,5	5.739,6	308,2	1.105,6	1.484,6	432,0	7.433,9	9.023,4	0,35	36,39	8,79	25,86
32 Empresa São Paulo Ltda.	PE	12/85	15.449,8	8.080,1	1.315,2	305,0	1.433,7	5,4	7.378,5	9.656,1	1,42	16,32	9,27	17,74
33 Expresso Transamazonas Ltda.	MG	12/85	15.425,2	8.571,3	809,1	1.017,2	1.812,1	42,5	8.945,7	11.386,0	0,81	24,72	11,74	21,14
34 Viação Jacarei Ltda.	SP	12/85	14.796,9	11.684,3	1.283,5	2.303,5	3.121,0	287,1	12.437,9	13.576,1	0,68	13,93	21,09	26,71
35 Transp. Colet. Cidade Canção Ltda.	PR	12/85	13.920,8	14.059,9	976,0	3.488,7	6.723,9	7.055,0	8.838,5	16.944,0	0,36	17,02	48,30	47,82
36 Emp. Exp. S. Bernardo do Campo S.A.	SP	12/85	11.115,7	8.399,4	-186,7	2.195,8	2.127,1	28,4	10.563,1	11.128,9	0,19	24,52	19,13	25,32
37 Viação Reunidas Ltda.	GO	12/85	10.799,1	1.722,8	-961,4	937,4	-127,5	0,0	1.981,3	3.797,5	0,87	54,63	-1,18	-7,40
38 Viação Limeirense Ltda.	SP	12/85	9.728,1	5.028,7	791,2	-67,0	-798,6	105,7	6.038,6	7.517,9	0,81	22,46	-8,20	-15,88
39 Empresa Auto Viação Jurema S.A.	RJ	12/85	9.671,0	20.424,8	422,1	632,8	187,7	551,7	20.542,9	21.414,4	0,31	4,62	1,94	0,91
40 Del Rey Transportes S.A.	SP	12/85	9.283,2	5.399,2	1.967,7	631,8	2.304,2	0,0	5.055,5	6.838,9	1,28	20,27	24,82	42,67
41 Cia. Tróleibus Araraquara	SP	12/85	8.816,2	14.023,5	2.651,3	837,4	933,1	6,1	12.127,3	15.234,3	2,56	7,94	10,58	6,65
42 Viação Padroeira do Brasil Ltda.	SP	12/85	8.018,6	4.829,6	-319,8	223,3	-64,4	188,5	5.092,0	5.798,2	0,44	16,70	-0,80	-1,33
43 Transerp-Emp. Trans. Urb. R. Preto	SP	12/85	5.719,4	-8.046,7	-28.652,7	11.170,1	-17.386,6	0,0	20.713,0	30.965,6	0,35	125,98	-303,99	-216,07
44 Emp. São José de Ribamar Ltda.	CE	12/85	5.148,4	2.077,6	-1.318,3	504,8	-802,7	139,7	3.711,4	5.693,9	0,97	63,51	-15,59	-38,63
45 Viação Mogi Guaçu Ltda.	SP	12/85	4.783,1	4.304,8	771,9	-243,8	527,0	31,5	4.497,2	4.937,2	0,65	12,80	11,01	12,24
46 Emp. Araucária S.A. Transp. Colet.	SC	12/85	3.660,6	1.189,8	-42,0	271,4	292,2	20,5	1.185,0	1.842,3	0,70	33,29	7,98	24,55
47 Viação Mourão Ltda.	SP	12/85	3.087,7	2.992,5	636,2	-117,2	290,1	42,4	2.358,9	3.309,7	2,34	11,69	9,39	9,69
48 Viação Princesa do Sul Ltda.	MG	12/85	2.623,3	877,2	92,4	6.706,0	668,0	0,0	1.706,7	2.595,2	0,57	66,19	25,46	76,15
49 Transp. Coletivos Ijuicense S.A.	RS	12/85	2.112,0	819,8	44,8	-135,4	-84,2	15,5	619,8	905,3	3,14	9,44	-3,98	-10,27
50 Auto Viação União Ltda.	PR	12/85	1.782,4	1.129,9	-233,0	285,3	25,6	12,1	1.495,0	1.663,9	0,29	32,09	1,43	2,26
51 Viação Buião Ltda.	MG	12/85	1.400,4	687,6	-104,1	285,9	-181,9	1,6	880,4	1.311,3	0,68	47,55	-12,98	-26,45

## TRANSPORTE AÉREO

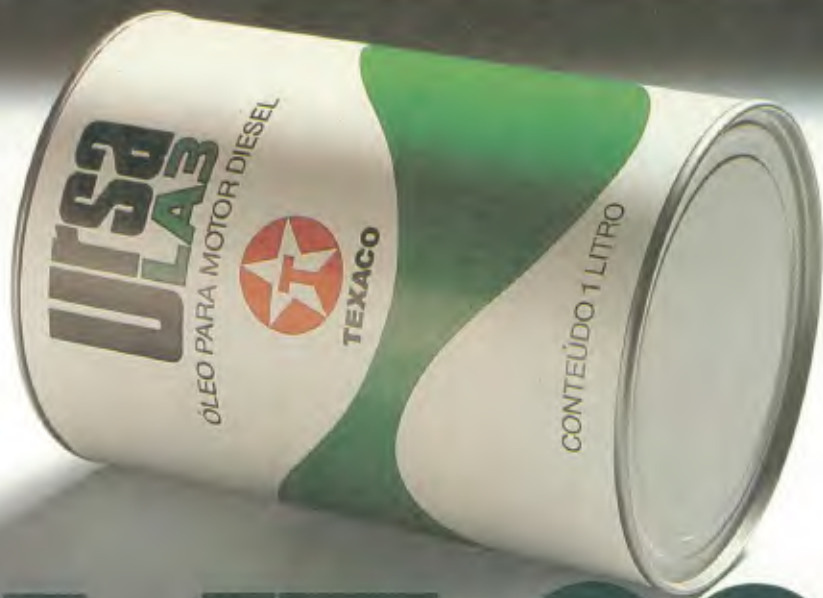
(Em bilhões de Cr\$)

01 Varig S.A. Viação A.R. Grandense	RJ	12/85	6.408,3	2.985,4	558,2	2.209,5	757,1	387,6	9.972,8	12.917,4	0,71	76,88	11,81	25,36
02 Viação Aérea São Paulo S.A.	SP	12/85	1.801,3	576,0	16,5	2.793,0	106,4	32,7	4.382,8	5.456,8	0,37	89,44	5,90	18,48
03 Transbrasil S.A. Linhas Aéreas	SP	12/85	1.383,2	460,4	119,2	1.384,4	68,5	21,3	2.420,3	3.292,4	0,71	86,01	4,95	14,89
04 Cruzeiro do Sul S.A. Serv. Aéreos	RJ	12/85	1.265,1	117,3	-113,5	526,2	-9,2	26,7	856,1	1.180,3	0,62	90,05	-0,73	-7,87
05 Líder Táxi Aéreo S.A.	MG	12/85	198,2	12,1	60,1	249,9	-11,2	1,8	360,5	543,1	0,83	97,76	-5,67	-92,73
06 TAM Transp. Aéreos Regionais S.A.	SP	12/85	131,9	89,7	7,1	191,6	4,1	1,8	373,5	453,9	0,50	76,25	3,16	4,64
07 Cruzeiro Táxi Aéreo S.A.	RJ	12/85	51,9	13,5	13,7	5,5	-0,3	0,2	10,4	40,1	0,71	66,37	-0,63	-2,44
08 TAM Táxi Aéreo Marília S.A.	SP	12/85	50,5	37,8	-7,0	36,6	1,8	54,6	64,3	148,8	0,20	67,46	3,60	4,81
09 Lloyd Aéreo Boliviano S.A.	SP	12/85	29,1	5,1	2,6	-0,1	0,9	0,0	4,0	16,8	4,88	69,30	3,41	19,27
10 Táxi Aéreo Flamingo S.A.	SP	12/85	14,5	9,7	-15,7	20,5	2,9	0,0	34,9	39,5	0,32	75,42	20,03	30,03
11 Transar Táxi Aéreo S.A.	SP	12/85	8,8	5,3	0,7	17,3	0,1	0,0	33,6	35,3	0,81	84,84	0,94	1,56
12 Expresso Aéreo S.A.	RJ	12/85	6,2	5,2	3,9	-1,0	2,7	0,8	0,1	5,3	25,28	3,25	44,43	53,04
13 Antares Táxi Aéreo S.A.	RJ	12/85	1,2	2,2	-0,1	-0,3	-0,4	0,0	1,3	2,3	7,54	5,19	-37,51	-21,48

## TRANSPORTE MARÍTIMO E FLUVIAL

01 Cia. de Naveg. Lloyd Brasileiro	RJ	12/85	1.852.598,4	54.774,1	163.825,5	1.667.284,5	-125.257,6	33.216,7	2.365.896,8	3.078.293,0	0,74	95,38	-6,76	-228,68
02 Vale R. Doce Naveg. S.A. - DOGENAVE	RJ	12/85	1.667.533,1	2.008.251,0	812.748,6	366.364,7	1.021.670,0	850.971,1	1.488.577,4	4.749.779,6	2,18	55,55	61,26	50,87
03 Empr. de Navegação Aliança S.A.	RJ	12/85	994.873,0	773.656,8	-470.580,2	570.379,4	85.957,3	68.092,5	1.600.040,4	2.803.932,8	2,95	73,10	8,64	11,11
04 Cia. de Naveg. Marítima Netumar	AM	12/85	736.468,5	189.958,1	111.491,2	-456.386,9	12.478,4	6.415,5	832.233,7	1.178.700,3	3,35	77,57	1,69	6,56
05 Frota Oceânica Brasileira S.A.	RJ	12/85	445.936,2	431.760,9	131.176,1	607.701,1	97.282,7	359.464,8	688.079,6	1.507.418,5	1,56	71,67	21,81	22,53
06 Kommar Cia. Marítima S.A.	RJ	12/85	309.680,9	-116.059,6	-14.217,2	167.758,1	-86.187,0	20,1	206.624,9	222.667,5	0,47	152,12	-28,38	-74,26
07 Cia. Marítima Nacional	RJ	4/86	226.435,2	89.829,7	33.342,3	84.629,2	8.080,4	205,7	214.053,3	298.867,5	2,67	70,20	3,56	8,99
08 RO-RO Transroll Navegação S.A.	RJ	12/85	196.942,7	102.150,1	12.867,7	19.000,2	7.835,1	453,4	125.462,7	169.537,4	1,44	33,07	3,97	7,67
09 Global Transporte Oceânico S.A.	RJ	12/85	195.186,9	45.772,6	7.376,3	-4.652,7	4.118,2	1.137,7	664.251,5	820.125,5	0,77	94,26	2,10	8,99
10 Superpesa Transp. Marítimos Ltda.	RJ	12/85	138.413,7	74.466,3	-51.642,0	53.521,8	481,9	1.199,1	133.432,0	195.476,7	0,95	61,90	0,34	0,64
11 Libra - Linhas Bras. Navegação S.A.	RJ	12/85	132.992,1	84.968,2	-191.823,7	177.627,2	-8.066,1	14.853,5	319.733,8	422.405,1	0,83	77,41	-5,06	-9,49
12 Cia. Paulista de Com. Marítimo	RJ	12/85	128.914,0	188.496,2	27.767,1	-21.613,6	-29.368,4	70.642,7	84.665,5	359.195,5	4,63	47,09	-22,78	-15,58
13 Cia. de Navegação Norsul	RJ	12/85	97.596,8	38.340,6	30.210,6	130.110,0	12.801,8	534,8	254.698,5	321.975,3	1,55	85,88	13,11	33,38
14 WH Müller S.A. Min. Com. Naveg.	RJ	12/85	56.379,2	47.516,9	-18.115,5	12.164,3	-5.839,3	468,0	60.643,9	103.454,7	1,47	54,06	-10,35	-12,28
15 Oi Gregório Navegação Ltda.	AM	12/85	39.959,8	65.685,9	-948,4	3.020,7	1.666,3	0,0	66.292,7	78.775,8	5,72	16,61	4,16	2,53
16 Conan Cia. de Navegação Norte	MA	5/85	35.809,6	34.870,0	-1.528,4	48.173,3	-3.005,6	2.390,1	97.540,8	112.436,8	0,60	66,89	-8,39	-8,61
17 Cia. Transp. Intermodal Comodal	RJ	12/85	28.917,9	-16.510,7	-15.718,0	32.004,5	-18.859,3	1,5	39.772,4	51.020,0	0,27	130,88	-65,21	-114,22
18 Frota de Petroleiros do Sul Ltda.	RS	12/85	26.812,5	16.221,8	-21.578,7	23.803,2	1.706,0	7.267,3	42.202,3	62.529,5	0,75	74,05	6,36	10,51
19 Alfredo R. Cabral Com. Naveg. Ltda.	PA	12/85	26.574,0	33.366,9	3.577,1	-2.335,0	1.187,7	3.091,1	26.340,4	36.806,5	2,14	9,34	4,4	3,55





# VIAJE COM

Com o óleo Ursa LA3 e a graxa Marfak MP2, você tem carga dupla de qualidade.



TEXACO

Lubrificação perfeita para o motor e proteção completa para

# AS

cada peça. Limpeza de fora para dentro e de dentro para fora.

Com Ursa LA3 e Marfak MP2, você vai e volta com tranqüilidade. Leva e traz com segurança.



TEXACO

A estrela guia.

# ESTRELAS.





# AS MAIORES DE CADA SETOR

## TRANSPORTE MARÍTIMO E FLUVIAL

	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	ENQUADRAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE		
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)	
20	Navegação Meca S.A.	SP	12/85	23.424,1	13.881,4	-648,8	516,1	275,9	13.698,8	21.483,6	1,12	35,38	1,62	2,74	
21	Transnave Navegação S.A.	RJ	12/85	22.757,6	32.866,5	-1.508,4	85.375,0	35,2	195,4	145.287,4	161.829,7	0,78	79,07	0,15	0,10
22	Nasa - Naveg. Atlântico Sul S.A.	RJ	12/85	21.284,5	-3.638,1	-12.121,3	35.053,0	-13.303,8	0,0	59.216,5	62.328,9	0,11	105,83	-62,50	-65,67
23	Brasilmar Navegação S.A.	RS	12/85	19.039,7	8.044,0	-15.468,3	13.568,2	-1.596,4	1,4	29.107,4	37.603,4	0,68	78,60	-8,38	-19,84
24	Tupinave S.A.	PE	12/85	18.616,8	16.881,5	-6.015,9	40.442,4	2.502,5	0,6	67.266,1	77.070,8	0,25	78,03	13,44	14,82
25	Cia. de Naveg. da Amazônia - CNA	PA	6/85	17.175,9	22.744,8	1.465,6	7.135,9	594,6	26,1	30.876,6	39.029,4	0,92	41,72	3,46	2,61
26	Delba Marítima Navegação S.A.	RJ	8/85	16.400,1	20.118,3	6.297,1	25.462,2	2.497,5	0,0	137.365,5	156.502,7	1,50	87,14	15,22	12,41
27	Grancarga Marítima Ltda.	RJ	1/86	14.817,7	11.972,9	5.140,1	-1.016,6	3.994,7	5,4	17.582,7	26.253,3	0,68	54,39	26,95	33,36
28	Navegação e Com. Lajeado S.A.	RS	12/85	13.340,0	31.561,8	-16.578,7	16.454,3	42,2	135,8	53.825,8	55.957,4	0,08	43,59	0,31	0,13
29	Navegação Minuano S.A.	RS	12/85	12.427,8	33.554,2	-6.207,1	12.784,1	-1.528,4	27,7	53.653,4	64.095,7	1,41	47,64	-12,29	-4,55
30	Transtur - Aerob. Bras. Transp. Mar.	RJ	12/85	9.988,1	3.000,4	-4.570,4	4.157,1	-530,3	195,5	8.946,5	13.164,3	0,34	75,72	-5,30	-17,67
31	Navegação Pioneira Ltda.	RS	12/85	5.699,0	7.125,4	-1.010,4	4.190,7	2.267,8	2,8	10.585,0	17.777,6	0,33	59,91	39,79	31,82
32	Navego - Naveg. Antônio Gomes S.A.	RJ	12/85	2.895,2	18.498,5	3.464,4	2.717,9	743,6	250,6	20.688,3	24.040,7	0,52	24,55	25,68	4,01
33	Cia. de Navegação Diamante	SP	12/85	1.394,1	430,2	-770,0	787,9	17,9	1,7	1.507,1	4.149,9	1,50	89,63	1,28	4,16
34	Comercial Marítima Oceânica S.A.	SP	12/85	1.242,3	362,7	-89,9	51,2	-1,8	26,1	410,3	579,1	0,61	37,36	-0,14	-0,49

## TRANSPORTE FERROVIÁRIO

(Em bilhões de Cr\$)

01	Rede Ferroviária Federal S.A.	RJ	12/85	4.593,1	69.972,4	209,7	19.749,4	138,8	14.623,5	83.408,7	102.398,2	0,41	31,66	3,02	0,19
02	Fepasa Ferrovia Paulista S.A.	SP	12/85	1.171,9	16.890,7	-2.790,3	12.299,3	-160,3	1,6	31.507,0	35.079,5	0,09	51,85	-13,68	-0,94
03	CBTU - Cia. Bras. de Trens Urbanos	RJ	12/85	1.111,6	14.154,3	255,8	136,3	-314,0	0,2	15.221,0	16.675,0	6,62	15,11	-28,25	-2,21
04	Cia. Metrop. de São Paulo - METRÔ	SP	12/85	244,5	9.817,7	-445,1	1.321,8	-126,1	0,5	13.819,5	15.328,7	0,44	35,95	-51,59	-1,28
05	Cia. Metrop. do R. Janeiro - METRÔ	RJ	12/85	52,5	-4.413,9	-3.882,5	9.470,1	-2.914,9	0,5	4.993,1	12.053,8	0,00	136,61	-5.542,08	-66,03

## MONTADORAS DE VEÍCULOS

(Em bilhões de Cr\$)

01	Volkswagen do Brasil S.A.	SP	12/85	9.741,0	3.839,3	-81,5	-282,7	-366,2	253,0	3.774,5	10.400,9	0,95	63,08	-3,75	-9,53
02	Ford do Brasil S.A.	SP	12/85	7.776,8	1.615,2	-1.144,4	1.549,3	291,2	237,1	3.276,3	6.926,7	0,66	76,68	3,74	18,03
03	Mercedes Benz do Brasil S.A.	SP	12/85	4.812,6	4.693,4	3.204,0	-1.845,3	803,4	271,9	1.311,4	61.718,8	2,37	3,28	16,69	17,11
04	Saab Scania do Brasil S.A.	SP	12/85	1.283,3	538,4	396,9	-136,8	207,3	0,0	131,0	1.330,8	1,57	59,54	16,15	38,50
05	Volvo do Brasil Motores e Veículos S.A.	PR	12/85	917,0	198,7	225,4	239,7	106,0	0,1	207,2	1.209,0	1,11	83,55	11,56	53,36
06	Agrale S.A.	RS	12/85	300,7	337,8	71,6	-42,9	14,8	0,4	263,3	467,4	1,66	27,77	4,92	4,38
07	Toyota do Brasil S.A. Ind. Com.	SP	12/85	133,7	215,1	133,3	-81,7	27,1	0,1	61,8	271,1	4,30	18,27	20,28	12,61
08	Gurgel S.A. Ind. e Com. Veículos	SP	12/85	45,2	38,7	4,8	-9,5	-4,4	11,8	16,8	66,9	1,40	42,15	-9,85	-11,50
09	Fiat do Brasil S.A.	RJ	12/85	7,5	1.130,1	120,1	-180,7	179,3	95,7	12,6	4.312,9	1,31	73,79	2.364,55	15,87

## PEÇAS COMPONENTES PARA VEÍCULOS

01	Massey Perkins S.A.	SP	12/85	2.023.615,2	1.047.883,5	408.775,6	-208.713,6	126.751,1	206.273,5	417.222,0	1.943.847,7	1,63	46,07	6,26	12,09
02	Metal Leve S.A. Ind. e Comércio	SP	12/85	892.308,9	954.464,8	513.657,4	-216.406,4	219.581,1	238.530,9	364.888,6	1.305.391,0	2,03	26,88	24,60	23,00
03	Mangels Industrial S.A.	SP	11/85	857.839,4	347.246,6	29.614,3	-6.400,3	26.857,1	36.349,2	276.042,2	731.744,4	1,07	52,53	3,13	7,73
04	Cummins Brasil S.A.	SP	12/85	529.344,6	281.267,3	83.032,6	24.084,0	97.751,4	3.147,9	227.846,1	764.875,2	1,32	63,22	18,46	34,75
05	ZF do Brasil S.A.	SP	12/85	524.953,8	355.340,9	101.272,0	-84.473,6	6.504,8	160,4	219.059,6	600.595,1	1,54	40,83	1,23	1,83
06	Sama S.A. Peças e Pneus	SP	12/85	473.435,3	97.755,1	69.535,4	-46.207,7	12.241,2	6.735,7	13.006,3	304.864,3	1,37	67,93	2,58	12,52
07	Freios Varga S.A.	SP	12/85	390.469,8	279.633,6	53.100,7	-11.798,6	27.551,4	11.333,2	236.653,8	469.590,6	1,49	46,20	7,05	9,85
08	Brazço-Mapri Inds. Metalurg. S.A.	SP	12/85	305.159,1	249.515,9	-54.789,4	25.874,0	-27.943,1	2.771,7	288.564,8	498.950,8	9,51	49,99	-9,15	-11,19
09	S.A. de Materiais Eletr. - SAME	SP	12/85	297.557,3	184.632,7	157.774,6	-45.300,8	73.569,4	12.514,3	34.060,6	284.305,2	2,23	35,05	24,72	39,84
10	Wapsa Auto Peças Ltda.	SP	12/85	279.454,8	145.993,7	52.997,5	-28.816,4	14.725,0	6.287,7	87.861,0	238.221,9	1,55	38,71	5,26	10,08
11	Cofac - Cia. Fabr. Comp. Automotivos	SP	1/86	260.411,1	154.003,2	51.796,3	36.347,6	85.527,5	102,3	78.603,6	312.940,9	1,29	50,98	32,84	55,53
12	Icolron S.A. ind. Comp. Eletrônico	RS	9/85	243.404,6	180.196,2	93.640,0	-36.221,5	47.807,2	3.451,6	85.212,2	286.303,7	1,89	37,06	19,64	26,53
13	Telemecanique S.A.	SP	12/85	211.811,7	98.186,4	97.690,4	-4.109,6	49.268,8	3.226,7	42.873,6	215.422,7	1,40	54,42	23,26	50,17
14	Eaton Corporation do Brasil	SP	12/85	201.220,0	76.651,2	-520,9	11.660,2	5.990,8	7.433,9	84.978,0	167.947,1	0,82	54,35	2,97	7,81
15	Fras-Le S.A.	RS	12/85	199.241,6	182.618,7	96.683,3	-20.731,0	51.072,0	50.077,9	78.895,3	302.562,8	1,41	39,64	-25,63	27,96
16	Válvulas Schrader do Brasil S.A.	SP	2/86	180.067,9	89.685,1	36.176,1	-11.783,6	12.022,8	13.603,5	70.004,5	165.389,5	1,07	45,77	6,67	13,40
17	Cer. Velas Ignição NGK Brasil S.A.	SP	12/85	177.905,5	141.975,5	62.042,4	-39.078,2	11.866,6	14.556,2	62.530,8	199.543,2	2,10	28,84	6,67	8,35
18	MWM Motores Diesel Ltda.	SP	12/85	173.731,7	332.043,1	234.392,0	-135.126,4	80.894,2	4.509,7	128.754,7	519.868,1	2,05	36,12	46,56	24,36
19	Amortex Ind. e Com. Autopeças Ltda.	SP	12/85	171.831,0	75.583,6	31.342,2	-20.884,4	4.931,3	8.091,7	31.769,9	119.123,6	1,87	36,17	2,86	6,52
20	Platinum S.A.	SP	12/85	160.015,1	64.820,0	41.964,1	-23.436,0	11.853,0	3.394,6	16.060,3	117.119,8	1,85	44,65	7,40	18,28



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## PEÇAS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS

NOME DA EMPRESA C25 MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cz\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cz\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cz\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cz\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cz\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cz\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cz\$)	IMOBILIZADO (Cz\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
21 Asberit S.A.	RJ	12/85	157.699,8	133.477,6	56.488,3	-22.112,3	19.985,6	18.744,5	71.498,0	187.137,7	1,74	28,67	12,67	14,97
22 Oscar S.A. Indústria e Comércio	SP	1/86	155.016,6	50.260,8	13.942,5	-6.530,9	5.269,8	15.136,7	29.276,9	126.483,7	1,19	60,26	3,39	10,48
23 Indústrias Ardeb S/A	SP	12/85	142.481,6	300.602,6	406,6	-12.690,1	-11.772,6	6.807,4	295.196,4	387.405,8	1,61	22,40	-8,26	-3,91
24 Monroe Auto Peças S.A.	SP	12/85	140.254,3	52.694,9	32.925,3	-14.769,2	11.456,1	307,6	20.680,2	115.073,4	1,47	54,20	8,16	21,74
25 Chris - Cintos de Segurança Ltda.	SP	12/85	134.536,2	9.956,1	59.609,7	12.369,6	6,0	39.792,2	1.423,4	13.444,9	1,25	481,73	0,00	0,06
26 Cinal - Cia. Indl. de Peças p/ Aut.	SP	12/85	129.626,1	129.229,4	104.824,7	-49.630,1	38.178,9	7.533,6	27.811,5	190.378,9	2,51	32,11	29,45	29,54
27 Indústrias C. Fabrini S.A.	SP	12/85	119.433,2	36.144,6	15.994,1	12.568,2	4.363,6	1.123,2	12.568,2	101.023,7	1,35	64,22	3,65	12,07
28 Lonaflex S.A.	SP	12/85	84.321,9	46.277,4	33.753,8	16.706,7	11.668,8	62,2	13.000,5	79.316,8	1,99	41,65	13,83	25,21
29 Movea Motores e Veic. Nordeste	BA	12/85	82.100,1	26.657,6	17.155,1	-5.652,0	6.140,2	1.897,7	10.321,5	48.678,9	1,71	-43,77	7,47	23,03
30 Cobreq Cia. Bras. Equipamentos	SP	12/85	81.506,5	40.369,3	10.237,8	-4.078,1	3.950,4	407,3	33.287,4	64.255,1	1,19	37,17	4,84	9,78
31 DHB - Componentes Automotivos S.A.	RS	11/85	74.777,9	50.452,9	15.783,4	-3.830,0	8.097,6	42,2	44.104,7	90.365,3	1,58	44,16	10,82	16,04
32 Cindumel Cia. Indl. M. Laminados	SP	9/85	72.403,9	50.101,6	29.514,5	-17.492,8	6.946,9	1.057,8	17.724,9	69.820,7	2,53	28,24	9,59	13,86
33 Fabr. Arref. Borracha Cestari S.A.	SP	12/85	71.066,7	56.227,8	36.966,3	-16.775,5	10.590,5	1.674,3	20.218,8	79.757,2	2,39	29,50	14,90	18,83
34 Sace S/A Equip. Eletromecânicos	SP	12/85	70.296,2	28.749,2	8.656,4	-5.189,9	4.662,6	479,0	13.082,6	104.268,2	1,18	72,42	6,63	16,21
35 Chris Manuplast. Auto Partes Ltda.	SP	12/85	67.699,3	31.213,3	43.647,2	-9.210,0	19.244,4	568,1	7.363,8	56.741,3	1,90	44,99	28,42	61,65
36 Bongotti S.A. Ind. Com. Radiadores	SP	12/85	57.680,1	42.479,6	-1.891,1	2.176,4	326,5	756,2	39.197,7	73.056,9	0,96	41,85	0,56	0,76
37 Blindex Brown Boveri Eletronic.	SP	12/85	57.080,3	23.376,7	12.408,0	133,1	6.455,6	1.291,6	16.107,9	49.459,9	1,21	52,73	11,30	27,61
38 Metalúrgica Detroit S.A.	SP	12/85	56.621,7	48.107,8	19.048,0	-10.609,6	3.883,3	5.882,6	23.211,1	70.532,2	1,82	31,41	6,85	8,07
39 Braspresnas S.A.	SP	12/85	55.721,0	45.920,5	-7.986,6	-2.356,1	-10.342,4	801,7	59.895,7	85.153,3	0,66	46,07	-18,56	-22,52
40 Ferragens Haga S.A.	RJ	12/85	52.024,6	39.063,9	3.325,2	11.901,0	8.520,3	2.352,2	45.161,2	77.827,4	1,07	49,80	16,37	21,81
41 Colméia S.A. Ind. Paulista Radiad.	SP	12/85	48.440,4	50.654,8	3.400,3	-5.867,1	-2.118,0	12.086,7	31.792,5	63.053,8	1,44	19,66	-4,37	-4,18
42 De Maio Gallo S.A. Ind. e Com.	SP	12/85	47.905,1	30.923,6	7.459,0	-6.843,2	613,2	822,1	20.285,7	55.728,7	1,37	44,51	1,28	1,98
43 Rigiflex S.A. Ind. Metalúrgica	SP	12/85	43.532,0	18.462,8	2.746,9	-782,3	1.031,1	312,3	16.046,6	42.878,2	1,03	56,94	2,36	5,58
44 Decar S.A. Autopeças	SP	12/85	42.452,7	40.708,6	16.299,7	-10.735,1	3.101,4	1.847,2	21.649,6	53.391,2	2,35	23,75	7,30	7,61
45 Fânia Fabr. Nac. Inst. Auto Veic. Ltda.	SP	12/85	42.085,8	24.967,5	16.408,6	-4.464,6	7.202,9	585,0	10.528,4	38.787,8	1,97	35,63	17,11	28,84
46 Bianco & Savino S.A. Ind. Autop.	SP	12/85	41.488,6	6.887,8	3.362,3	-1.765,0	1.573,1	0,0	4.102,4	21.735,2	1,18	68,31	3,79	22,83
47 Eletrônica Rio Grandense S.A.	RS	12/85	40.307,3	23.539,1	5.339,2	-8.839,1	1.091,1	635,1	9.753,3	35.361,5	2,11	33,43	2,70	4,63
48 Hidroplás Ind. e Comércio Ltda.	SP	12/85	38.223,6	30.500,5	10.086,4	-1.318,1	5.201,9	6.544,5	18.132,4	44.156,7	1,38	30,92	13,60	17,05
49 Ramberger & Ramberger Ltda.	SP	12/85	38.021,4	10.715,6	2.868,6	289,1	1.745,4	32,8	10.553,3	20.214,6	1,01	46,99	4,59	16,28
50 Pagan S.A. Distr. Trat. Veiculos	SP	12/85	35.448,2	6.771,7	4.653,4	-1.957,1	1.601,2	7,7	2.470,2	12.379,8	1,75	45,30	4,51	23,64
51 Sul Bras. Porto Alegre Aut. e Peças S.A.	RS	12/85	34.351,9	18.485,7	9.832,2	-6.192,0	2.027,5	248,3	8.263,5	23.307,0	3,06	20,68	5,90	10,96
52 Tecnasa Eletrônica Profis S.A.	SP	12/85	33.411,5	17.362,2	689,8	6.967,8	2.318,4	931,1	26.183,8	68.185,8	1,93	74,53	6,93	13,35
53 Tecnoforjas S.A. Ind. Auto Peças	SP	12/85	28.282,2	18.742,6	7.053,5	-2.978,8	2.255,5	421,3	13.992,3	31.089,6	1,63	32,45	7,97	12,03
54 Ind. Auto Metalúrgica S.A.	SP	12/85	28.085,5	11.789,6	1.664,8	-320,2	662,6	355,7	10.102,3	21.881,1	1,08	46,11	2,35	5,62
55 Utiana Ind. Metalúrgica Ltda.	SP	12/85	27.015,7	13.932,8	5.462,5	-719,3	2.991,7	131,2	11.143,2	24.485,2	1,40	43,09	11,07	21,47
56 Auto Peças Vale do Tietê S.A.	SP	12/85	26.961,6	2.566,0	743,5	-1.844,8	-1.119,1	59,8	840,3	4.947,6	1,69	48,13	-4,15	-43,61
57 Tolardo Auto Peças S.A.	SP	12/85	21.721,5	10.288,0	5.556,5	-7.114,7	-1.546,0	73,1	1.408,6	19.848,2	1,92	48,16	-7,11	-15,02
58 Ind. e Comércio Pizzoli S.A.	SP	12/85	20.555,7	7.853,4	3.897,5	-3.241,6	405,9	8,1	2.683,3	13.924,9	1,84	43,60	1,97	5,16
59 Wheaton Plásticos do Brasil S.A.	SP	12/85	20.488,0	32.842,2	14.476,7	-15.340,5	-873,1	845,3	33.282,9	48.668,9	0,88	32,51	-4,26	-2,65
60 Metalúrgica Rossini S.A.	SP	7/85	20.214,8	14.904,4	5.327,0	-5.007,9	91,2	131,7	7.505,0	21.831,0	1,95	31,72	0,45	0,61
61 Echlin do Brasil S.A. Ind. e Com.	SP	7/85	18.449,5	4.929,2	1.228,9	-1.688,4	-512,9	6,0	2.401,7	17.959,3	1,75	72,55	-2,78	-10,40
62 Bombonati S.A. Com. Imp. Aut. Peça	SP	12/85	17.829,0	2.838,5	1.928,5	-984,6	537,8	37,8	1.085,0	13.762,5	1,18	79,37	3,01	18,94
63 Metalúrgica Schadek Ltda.	SP	12/85	17.798,5	13.195,2	5.704,1	-4.099,0	819,5	0,0	6.998,0	17.551,7	2,40	24,82	4,60	6,21
64 Auto Anhangüera Repres. Ltda.	GO	10/85	17.671,5	13.038,3	5.383,7	-3.623,2	1.441,0	3.393,7	2.963,0	18.580,4	2,14	31,44	8,15	11,05
65 Eletro Proteção de Metais S.A.	SP	1/86	17.096,9	13.058,1	3.894,7	-3.669,9	129,1	177,6	7.332,5	21.417,4	1,92	39,03	0,75	0,98
66 Ind. de Peças Inpel S.A.	RS	12/85	15.091,1	21.876,2	14.086,8	-6.235,7	4.707,7	87,0	9.745,3	32.533,2	2,92	32,75	31,19	21,51
67 Ind. Bras. Motores Peças Ltda.	RJ	12/85	13.856,7	6.825,3	4.031,5	1.319,4	1.730,7	5,4	4.026,9	11.048,2	1,66	38,22	12,48	25,35
68 Metalúrgica Riosulense S.A.	SC	12/85	13.821,3	10.449,8	8.737,0	-3.620,8	3.212,8	267,0	2.670,1	16.756,6	2,40	37,63	23,24	30,74
69 Irmãos Krolkowski S.A.	RS	6/85	12.228,2	8.433,7	1.639,8	-1.427,8	16,4	163,8	6.495,5	14.342,9	1,98	41,19	0,13	0,19
70 Eureka S.A. Ind. Arref. Borracha	SP	12/85	12.009,3	17.196,1	6.324,0	-3.610,4	1.611,3	751,6	10.062,0	20.313,0	0,64	15,34	13,41	9,37
71 Plastpel Embalagens S.A.	SP	12/85	11.666,9	4.448,0	-357,8	496,7	94,1	297,7	5.668,9	9.994,2	0,74	55,49	0,80	2,11
72 Bousquet Auto Peças S.A.	RJ	12/85	11.161,3	2.892,9	990,1	-1.289,4	160,6	301,5	770,8	4.721,3	1,99	38,72	1,43	5,55
73 Abraçatec Arref. de Metais Ltda.	SP	12/85	10.760,9	2.687,8	442,2	-296,7	208,9	9,2	1.891,5	6.760,2	1,16	60,24	1,94	7,77
74 Ind. Metalúrgica Roleta Ltda.	SP	12/85	10.104,6	2.096,5	741,2	23,2	764,4	60,1	1.473,3	4.165,9	1,27	49,67	7,56	36,46
75 Misura Ind. Metalúrgica Ltda.	SP	12/85	8.356,3	2.545,7	11,7	618,4	432,1	948,0	3.028,9	5.878,1	1,05	56,69	5,17	16,97
76 Coml. Pratanova S.A. Veic. Peç. Rep.	RS	12/85	8.161,5	2.345,9	1.905,3	-1.202,2	457,0	24,4	309,7	2.979,9	4,17	21,27	5,49	19,48
77 Metalúrgica Piel Ltda.	SP	12/85	8.120,8	3.345,3	1.773,4	-1.680,5	240,1	0,3	650,8	5.303,0	2,33	36,91	2,95	7,17
78 Icro Rolamento S.A.	RS	12/85	6.858,0	1.786,5	1.028,3	-532,6	498,8	125,6	9,0	3.798,7	1,82	52,97	7,27	27,92
79 Ind. e Com. Maq. e Peças Bilbão	SP	12/85	6.423,2	1.811,5	431,3	58,0	-445,0	291,9	1.850,9	4.947,3	0,84	67,42	-6,92	-27,61
80 Axis Peças S.A.	SP	12/85	6.355,9	815,1	278,5	-164,2	-94,2	0,0	596,3	2.811,6	1,14	71,00	-1,48	-11,55
81 Tec-Fil Filtros e Peças Ltda.	SP	12/85	6.235,3	4.092,5	2.744,1	1.907,5	879,2	176,7	1.032,1	6.199,5	2,35	33,98	14,10	21,48
82 Miroal Ind. e Comércio Ltda.	SP	12/85	5.694,3	2.004,3	928,5	-266,8	467,1	80,3	1.057,6	3.448,2	1,63	41,87	8,20	23,30
83 Famopel - Fátima Motores e Peças	AL	12/85	5.033,9	2.054,7	814,0	-438,6	244,0	0,0	1.185,1	3.779,4	1,50	45,63	4,84	11,87
84 Com. de Auto Peças Dambroz S.A.	RS	12/85	4.942,0	2.484,7	1.263,9	-432,6	508,7	6,6	1.573,2	4.399,1	1,47	43,51	10,29	20,47



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## PEÇAS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS

NOME DA EMPRESA Czs MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Czs)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Czs)	LUCRO OPERACIONAL (Czs)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Czs)	LUCRO LÍQUIDO (Czs)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Czs)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Czs)	IMOBILIZADO (Czs)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
85 Motogear S.A. Ind. de Engrenagens	PE	12/85	4.781,2	19.097,9	-443,2	1.315,7	291,4	17.297,8	2.295,4	20.862,3	8,94	8,45	6,09	1,52
86 Triângulo Ind. Com. Virabrequins Ltda.	SP	12/85	4.638,6	2.121,7	1.751,5	-393,3	1.662,2	7,0	779,9	3.266,9	2,17	36,37	35,83	78,34
87 Indústria Pradolux Ltda.	MG	12/85	3.546,4	1.113,0	1.480,5	-189,0	839,5	76,7	190,9	2.626,6	1,60	57,62	23,67	75,42
88 Paranamotor Máquinas Ltda.	PR	12/85	2.023,4	613,3	253,7	-107,1	128,7	0,0	320,6	967,2	1,82	36,59	6,36	20,98
89 Cesar Vitali & Cia. Ltda.	SP	12/85	1.233,8	295,1	140,6	99,0	243,1	25,8	316,7	784,2	2,56	33,89	19,70	82,37
90 Autoletic Eletrometálgica Ltda.	SP	12/85	1.165,3	518,6	347,0	-163,7	86,2	14,0	369,1	1.083,0	1,20	52,12	7,39	16,62

## PNEUS

(Em bilhões de Cr\$)

01 Cia. Goodyear do Bras. Prod. Borr.	SP	12/85	2.498,4	935,5	603,7	-230,3	239,4	109.432,0	332,0	2.002,0	1,52	53,26	9,58	25,59
02 Cia. Bras. Pneu Michelin Ind. Com.	RJ	12/85	704,6	1.009,9	-611,8	612,5	1,3	3.215,5	905,4	2.187,9	0,82	53,84	0,18	0,13
03 Pneurodas S.A. Ind. e Comércio	RS	11/85	11,0	8,5	3,5	-3,3	0,1	140,6	3,3	11,5	2,66	26,27	1,28	1,66
04 Pneutec S.A. Ind. e Comércio	SP	12/85	6,9	6,2	2,7	-2,3	0,2	7,7	2,6	7,5	3,71	17,08	3,80	4,25
05 Blasi Pneus Ltda.	RS	12/85	2,1	1,4	0,7	-0,7	-0,1	8,3	0,3	1,8	3,33	24,10	-2,88	-4,41

## CARROÇARIAS E IMPLEMENTOS PARA CAMINHÕES

01 Randon S.A. Veic. e Implementos	RS	12/85	471.903,3	239.507,9	168.669,5	-47.745,3	58.505,9	8.971,9	124.754,1	545.081,3	1,65	47,27	12,39	24,42
02 Vega-Sopave S.A.	SP	12/85	318.897,2	383.880,3	33.357,8	-1.396,3	32.383,1	0,0	391.579,3	470.720,2	1,23	18,44	10,15	8,43
03 Brasinca S.A. Carrocerias	SP	12/85	188.829,6	161.902,5	16.954,6	-9.473,8	4.006,3	24.312,9	110.614,2	236.163,4	1,23	31,44	2,12	2,47
04 Recrusul S.A.	RS	12/85	124.476,1	89.797,3	37.532,4	-21.935,8	10.728,0	22.818,9	14.936,9	143.905,2	1,94	37,59	8,61	11,94
05 Rodoviária S.A. Ind. Impl. Transp.	RS	12/85	113.900,5	68.969,8	42.156,9	-12.775,6	21.435,5	2.607,0	20.783,9	122.272,0	1,87	43,59	18,81	31,07
06 Iderol S.A. Equip. Rodoviários	SP	12/85	112.756,9	52.742,2	32.765,0	-10.395,2	12.627,7	1.945,3	26.731,1	98.472,5	1,54	46,43	11,19	23,94
07 A. Guerra S.A. Ind. Impl. Rodoviar.	RS	12/85	77.531,2	21.369,6	15.534,5	-4.934,1	6.824,4	227,6	47.188,3	7.852,2	1,52	54,71	8,80	31,93
08 Euclides Facchini & Filhos	SP	12/85	47.931,9	10.350,4	602,3	19,6	901,7	872,1	6.249,7	27.653,2	0,99	62,57	1,88	8,71
09 Dambroz S.A. Ind. Mec. e Met.	RS	12/85	46.133,0	20.562,4	8.669,7	-5.866,1	1.636,5	386,9	12.396,7	34.711,3	1,49	40,76	3,54	7,95
10 Madal S.A. Impl. Agric. e Rodov.	RS	12/85	43.681,6	26.896,7	14.941,2	16.613,8	307,1	4.052,1	25.788,4	84.863,2	1,84	68,30	0,70	1,14
11 USIMECA - Usina Mecânica Carioca	RJ	12/85	36.573,6	27.029,7	14.935,6	-9.874,1	3.224,1	10,9	11.355,3	39.766,5	2,24	32,02	8,81	11,92
12 Massari S.A. Ind. de Viaturas	SP	12/85	33.894,6	28.564,4	7.096,2	-1.849,8	437,3	32,3	24.316,7	45.319,3	4,29	36,97	1,29	1,53
13 Ind. Metalúrgica Pastre Ltda.	PR	12/85	25.711,0	4.757,3	-127,0	249,5	17,8	112,3	4.972,2	16.350,8	1,06	70,90	0,06	0,37
14 Carbus - Equip. Rodoviários Ltda.	SP	12/85	19.497,3	5.550,2	810,3	-603,2	1.868,8	1.980,9	2.512,2	12.117,1	1,15	54,19	9,58	33,67
15 Antonini S.A. Ind. Equip. Rodov.	SP	12/85	18.775,6	5.242,1	2.375,4	-942,3	830,6	84,4	3.373,0	15.157,4	1,17	65,41	4,42	15,84
16 Noma & Cia. Ltda.	PR	12/85	17.168,9	7.955,1	1.756,0	-1.261,6	350,9	149,0	6.312,1	16.617,2	1,65	52,12	2,04	4,41
17 Truck Maringá Ind. Impl. Rodov. Ltda.	PR	12/85	14.656,2	4.685,3	1.840,5	-144,4	1.068,0	19,9	3.775,8	11.580,7	1,12	59,54	7,28	22,79
18 Verdiesel S.A. Equip. Rodoviários	SP	12/85	13.512,6	9.948,3	3.263,3	-2.262,0	798,5	1.520,5	4.863,4	13.089,2	2,13	23,99	5,90	8,02
19 Goydo Implementos Rodoviários Ltda.	SP	12/85	11.506,1	6.974,0	4.184,2	-984,3	1.840,0	109,8	4.024,4	11.453,7	1,70	39,11	15,99	26,38
20 Goceano Viaturas Fabril Repar. Ltda.	SP	12/85	9.486,0	8.551,5	7.628,2	163,5	7.791,7	25,3	1.176,3	10.174,0	5,76	15,94	82,13	91,11
21 Kabi Ind. e Com. S.A.	RS	12/85	9.423,1	2.864,3	595,1	-153,6	1.157,2	808,5	1.097,1	6.187,3	1,27	53,70	12,28	40,40
22 Pontal Material Rodante S.A.	SP	12/85	8.452,2	5.827,1	139,1	-93,1	55,0	262,5	4.936,3	7.995,6	1,22	27,12	0,65	0,94
23 Fabr. Carrocerias São Rafael Ltda.	SP	12/85	7.810,9	2.085,0	721,2	-288,2	258,7	21,2	1.353,5	5.937,8	1,17	64,88	3,31	12,40
24 Trucks Hélio Ltda.	MG	12/85	6.985,4	3.383,6	2.654,2	0,0	944,2	0,0	848,5	5.909,2	2,00	42,73	13,51	27,90
25 Carrocerias Linshalm Ltda.	SC	12/85	6.586,2	1.367,5	2.436,2	-1.203,9	789,8	9,5	2.746,3	6.926,8	2,41	24,78	11,99	57,75
26 Carrocerias Argi Ltda.	SC	12/85	6.029,6	2.653,9	1.610,8	-709,9	616,1	131,0	881,8	5.510,7	1,57	51,84	10,21	23,21
27 Mesquita Containers e Chassis Ltda.	SP	12/85	5.243,6	5.678,2	-3.701,2	1.813,8	-1.909,6	958,0	8.555,3	11.720,9	0,55	51,55	-36,41	-33,63
28 Erico Becker & Cia.	SC	12/85	4.615,9	8.483,3	1.658,5	-95,2	946,6	42,7	6.544,4	12.204,5	1,49	30,48	20,58	11,15
29 Ind. Equip. Transp. Três Eixos Ltda.	RS	12/85	3.894,4	1.363,6	239,9	-62,5	66,1	30,9	1.125,2	2.680,3	1,14	49,12	1,69	4,84
30 Mecânica Bortoletto Ltda.	RS	12/85	3.885,8	1.223,5	229,7	-148,2	66,2	6,2	1.026,7	2.289,7	1,13	46,56	1,70	5,41
31 Kronorte Ind. e Com. Ltda.	PE	6/85	3.134,5	2.082,8	394,4	0,0	256,4	2,5	579,4	3.733,1	1,90	44,20	8,17	12,31
32 Obenaus Ind. e Com. de Molas Ltda.	SC	12/85	2.884,4	1.909,4	1.348,8	-142,2	1.159,2	6,6	614,3	2.715,0	2,59	29,68	40,18	60,71
33 Fabr. Nac. Implementos Howard Ltda.	SP	10/85	973,0	2.482,9	76,8	-911,3	355,4	214,2	541,5	2.773,9	6,50	10,49	36,52	14,31

## CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS

01 Marcopolo S.A. Carroc. e Ônibus	RS	12/85	289.761,3	179.708,4	102.240,0	-28.084,9	43.892,7	1.208,6	110.517,8	394.633,3	1,50	47,99	15,14	24,42
02 Cia. Americana Ind. de Ônibus	SP	01/86	130.913,9	107.374,9	40.703,4	-18.905,0	19.608,6	13.199,5	49.567,1	143.313,2	1,40	25,07	14,97	18,26
03 Carrocerias Nielson S.A.	SC	10/85	97.671,2	62.092,6	53.230,5	-29.176,8	13.375,3	4.147,1	23.716,7	116.989,3	1,64	45,72	13,69	21,54
04 Elziário S.A. Carroc. e Ônibus	RS	12/85	68.486,7	35.284,2	24.177,9	-1.971,6	13.169,5	6.234,4	9.361,7	73.049,9	1,50	51,69	19,22	37,32
05 Cia. Mecânica Auxiliar	SP	12/85	9.435,9	75.054,2	452,1	-904,6	-465,2	8.023,0	66.320,2	78.559,2	1,26	4,46	-4,93	-0,61



# ZEPHYR

## TEMPERATURA REGULÁVEL PARA SUA CARGA. -20°C a +20°C

+ 20°

+ 10°

0°

- 10°

- 20°



Zephyr é um equipamento da linha Springer Carrier, de tecnologia mundial para veículos e containers refrigerados.

É extraversátil. Opera com cargas em temperatura de -20°C até +20°C

em veículos urbanos ou interurbanos.

Indicado para cargas perecíveis. Carne congelada, alimentos, frutas, flores e hortigranjeiros são transportados até seu destino em temperatura uniforme em todos os pontos da carroceria.

Zephyr 200 para veículos de 11 a 24m<sup>3</sup>.

Zephyr 300 para veículos de 18 a 30m<sup>3</sup>.

É a solução exclusiva e econômica da Springer Carrier no transporte de cargas frigoríficas.



Springer Amazônia Refrigeração S/A  
Vendas: SP (011) 533-1766 - RJ (021) 590-3646  
Porto Alegre (0512) 42-0668 e 42-5677



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## INDÚSTRIA AERONÁUTICA

(Em bilhões de Cr\$)

NOME DA EMPRESA Cr\$ MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cr\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cr\$)	LÍQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cr\$)	IMOBILIZADO (Cr\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
01 Embraer - Empr. Bras. Aeronáutica	SP	12/85	1.538,3	1.005,1	-200,9	146,0	-50,9	177,8	491,8	4.225,3	0,84	73,81	-3,31	-5,06
02 Motortec Ind. Aeronáutica S.A.	RJ	12/85	253,9	83,3	-31,0	307,8	-63,4	1,5	639,0	805,3	0,38	81,66	-24,98	-76,08
03 Ind. Aeronáutica Neiva S.A.	SP	12/85	26,0	28,0	7,4	-2,9	2,9	0,0	18,1	33,9	2,34	17,35	11,16	10,39

## CONSTRUÇÃO NAVAL

(Em bilhões de Cr\$)

01 Verolme Estaleiros Reun. do Brasil S.A.	RJ	12/85	1.317,5	1.024,2	649,7	-124,1	391,9	115.581,7	961.832,5	2.192.795	1,16	53,28	29,74	38,26
02 Mac Laren - Estaleiros Servs. Mar. S.A.	RJ	12/85	85,2	160,6	7,7	-0,2	1,2	27.824,0	126.625,6	244.480	1,15	34,28	1,46	0,77
03 Cia Brasileira de Offshore	RJ	12/85	67,9	31,7	-64,9	89,2	13,5	462,5	157.468,2	212.887	1,99	85,08	19,90	42,62
04 Rehava - Empr. Bras. Repar. Navais	RJ	12/85	57,0	-14,2	-24,5	150,1	-35,9	17,1	179.266,7	256.126	1,43	105,57	-62,97	-251,32
05 - Estaleiros Só S.A.	RS	12/85	14,8	71,5	-1,2	-5,8	-6,6	64,4	68.593,0	108.242	1,03	33,89	-44,65	-9,29

## MATERIAL FERROVIÁRIO

01 Cobrasma S.A.	SP	12/85	843.629,2	922.069,9	42.173,2	-84.598,5	-37.715,0	347.993,0	483.855,2	1.622.449	1,24	43,16	-4,47	-4,09
02 BBC Brown Boveri S.A.	SP	12/85	713.522,2	526.184,7	162.610,1	-131.919,2	26.365,1	13.681,4	308.392,2	1.383.241	1,60	61,96	3,69	5,01
03 Maferasa S.A.	SP	12/85	643.946,2	672.654,5	469.871,0	-247.057,0	131.732,9	5.965,2	214.875,3	1.185.958	2,09	43,28	20,45	19,58
04 FNV - Veículos & Equipamentos S.A.	SP	12/85	527.878,0	192.431,9	75.365,3	-30.083,0	-58.622,4	30.213,2	138.313,9	591.283	0,94	67,45	-11,10	-30,46
05 Indústria Villares S.A.	SP	1/86	412.369,4	965.093,5	-198.082,7	164.161,3	-33.498,9	689.584,6	537.943,1	1.744.434	0,88	44,78	-8,12	-3,47
06 Cia Industrial Santa Matilde	RJ	12/85	375.976,5	249.002,5	16.117,7	24.293,7	-28.923,6	6.364,2	282.259,0	582.536	0,86	57,25	-7,69	-11,61
07 Sigla Equip. Elétricos Ltda.	SP	12/85	139.207,2	54.376,8	30.680,2	-14.055,6	9.457,4	23,8	23.945,5	201.239	2,55	72,97	6,79	17,39
08 Renk Zanini S.A. Equip. Inds.	SP	12/85	41.175,3	17.077,4	-105.213,8	88.226,7	-16.987,2	0,0	151.978,2	197.844	0,76	90,50	-41,25	-99,47
09 Maqs. e Ferrovias (S. Paulo) S.A.	SP	12/85	7.211,2	3.330,4	1.214,8	-289,9	1.044,6	43,7	1.798,2	5.736	1,64	41,94	14,48	31,36
10 Coester S.A. Sist. de Transp.	RJ	12/85	4.519,4	3.618,9	1.801,9	-1.396,7	404,2	58,0	1.141,0	4.475	2,07	19,13	8,94	11,16

## TRANSPORTE INDUSTRIAL

01 Siemens S.A.	SP	9/85	829.276,5	639.392,9	337.468,6	-67.673,7	260.609,2	206.133,1	345.186,8	1.350.208	1,62	37,50	31,42	40,75
02 Elevadores Sur S.A. Ind. e Com.	RS	2/86	74.226,2	54.532,8	14.612,1	-10.844,3	1.021,6	9.460,5	23.936,4	127.901	1,54	47,74	1,37	1,87
03 Munck S.A. Equip. Industriais	SP	12/85	36.021,9	15.416,6	4.085,1	43.828,6	-25.956,5	1.986,9	102.423,3	126.719	0,44	86,77	-72,05	-168,36
04 Ameise Comolatti Ltda	RJ	12/85	23.848,7	11.040,4	2.996,1	-1.824,7	1.245,4	0,0	4.308,8	18.434	1,91	40,10	5,22	11,28
05 Carlos Becker Metalurg. Ind. Ltda	RS	12/85	13.280,4	3.568,3	-509,5	1.735,5	819,9	145,5	6.683,6	12.912	1,24	72,36	6,17	22,97
06 STTI - Sist. Tot. de Transp. Internos S.A.	SP	12/85	11.069,8	2.808,6	202,1	105,0	170,4	51,0	2.694,9	6.938	1,04	59,51	1,53	6,06
07 Zeloso Indústria e Comércio Ltda	SP	12/85	10.682,5	9.582,1	1.420,2	-396,1	667,4	23,0	8.310,4	12.318	1,47	22,21	6,24	6,96
08 Fabr. de Máquinas Famas S.A.	SP	12/85	9.844,9	3.299,9	1.177,5	-449,4	729,8	252,2	1.675,9	6.424	1,43	48,63	7,41	22,11

## RETÍFICAS DE MOTORES

01 Laguna Comércio e Indústria S.A.	SP	12/85	105.527,4	35.373,0	9.839,1	-8.088,5	282,4	231,0	22.789,1	87.765,3	1,26	59,69	0,26	0,79
02 Motores Elétricos Brasil S.A.	SP	12/85	80.504,8	9.974,8	-58.444,3	30.549,1	-18.829,4	262,7	61.512,1	134.010,0	0,68	92,55	-23,38	-188,76
03 Urbano Veículos Ltda	SP	12/85	47.598,0	28.080,2	15.892,0	-5.178,5	7.129,2	5.468,4	8.946,5	34.050,9	3,28	17,53	14,97	25,38
04 Remonsa Ret. Mot. N.S. Aparecida S.A.	SP	3/86	38.785,8	15.170,9	9.779,7	-5.167,9	2.690,8	1.787,2	3.613,5	26.560,1	1,85	42,88	6,93	17,73
05 Retífica Comolatti Ltda	SP	12/85	32.769,4	20.332,7	17.368,6	-3.593,7	10.627,6	1.033,7	6.007,2	28.602,8	2,59	28,91	32,43	52,26
06 Braz Silva S.A. Com. Ind.	MG	12/85	22.820,1	5.374,8	2.420,8	-1.588,6	553,3	154,5	2.649,4	7.780,7	2,19	30,92	2,42	10,29
07 S. Paulo Detroit Allison S.A. Mot.	SP	12/85	19.200,9	9.938,8	1.474,5	-1.104,1	523,9	4.547,9	2.115,3	14.663,4	1,63	32,22	2,72	5,27
08 Retimaq. Retífica de Máquinas Ltda	PR	12/85	15.838,2	7.203,4	5.876,9	-2.258,0	2.269,5	5,3	1.908,6	11.445,7	2,21	37,06	14,32	31,50
09 Ofic. Mecânica Carlos Weber S.A.	SP	12/85	8.312,8	7.361,4	4.682,7	-4.085,3	335,8	169,7	1.013,9	9.017,9	1,77	18,36	4,03	4,56
10 Acisa - Com. de Auto Peças Ltda	SC	12/85	6.531,3	2.811,8	1.651,4	-564,0	636,4	24,7	1.731,2	5.437,1	1,39	48,28	9,74	22,63
11 Auto Diesel Xanxere Ltda	SC	12/85	6.345,3	5.792,2	2.659,1	-1.654,8	1.008,3	267,3	3.685,1	7.388,5	2,15	21,60	15,89	17,40
12 Lyra - Retífica e Comércio Ltda	PR	12/85	5.889,9	2.731,6	815,7	-331,3	237,5	71,3	2.073,5	4.309,6	1,40	36,61	4,03	8,69
13 Jonildo Brito Ret. Campinense Com. Ltda.	PE	6/85	5.215,2	6.143,4	366,1	-162,1	213,2	310,6	5.287,0	8.613,0	1,54	28,67	4,08	3,47
14 Retificadora Debacco S.A.	RS	12/85	4.523,6	2.181,2	1.556,3	-271,9	771,4	35,0	873,5	3.909,3	1,73	44,20	17,05	35,36
15 Boscodiesel Com. Serv. Repres. Ltda	RN	12/85	4.296,9	1.218,4	31,1	187,6	207,9	1,4	1.400,7	3.704,1	0,92	67,10	4,83	17,06
16 Retif. de Mot. Agulhas Negras Ltda	SP	12/85	2.955,2	1.355,1	666,4	-461,7	129,4	35,2	555,5	1.899,3	2,44	28,14	4,37	9,54
17 Retífica Winston Ltda	SP	12/85	2.494,9	520,6	350,3	-69,4	176,0	6,7	228,8	1.296,9	1,36	59,85	7,05	33,80
18 Retimotor Retif. de Motores Ltda	SP	12/85	1.533,3	680,1	420,5	-209,2	130,6	0,0	245,6	994,6	2,38	31,62	8,51	19,20
19 Retífica Leão Ltda	PR	12/85	1.238,0	210,4	149,9	24,8	149,3	13,2	161,0	620,8	1,08	66,10	12,05	70,96





# **TORTUGA**

**Fique com esta marca na cabeça.**

**Não é banco, nem financeira.  
Mas traz segurança e muito dinheiro.**

Esta marca significa 25 anos de muita  
pesquisa no negócio que está mais  
embaixo. Pneus.

É a marca da Tortuga, detentora  
do sistema mais completo de recapagem a  
frio que existe no mercado.

Para qualquer tipo de pneu que roda por  
este país.

E, ainda por cima, é totalmente nacional.  
Fique de olho nesta marca.



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

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

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



# QUEM COMPRA UM SIMPLES PNEU PODE TER UM SIMPLES PREJUÍZO.

PUBITEC - FUTURA

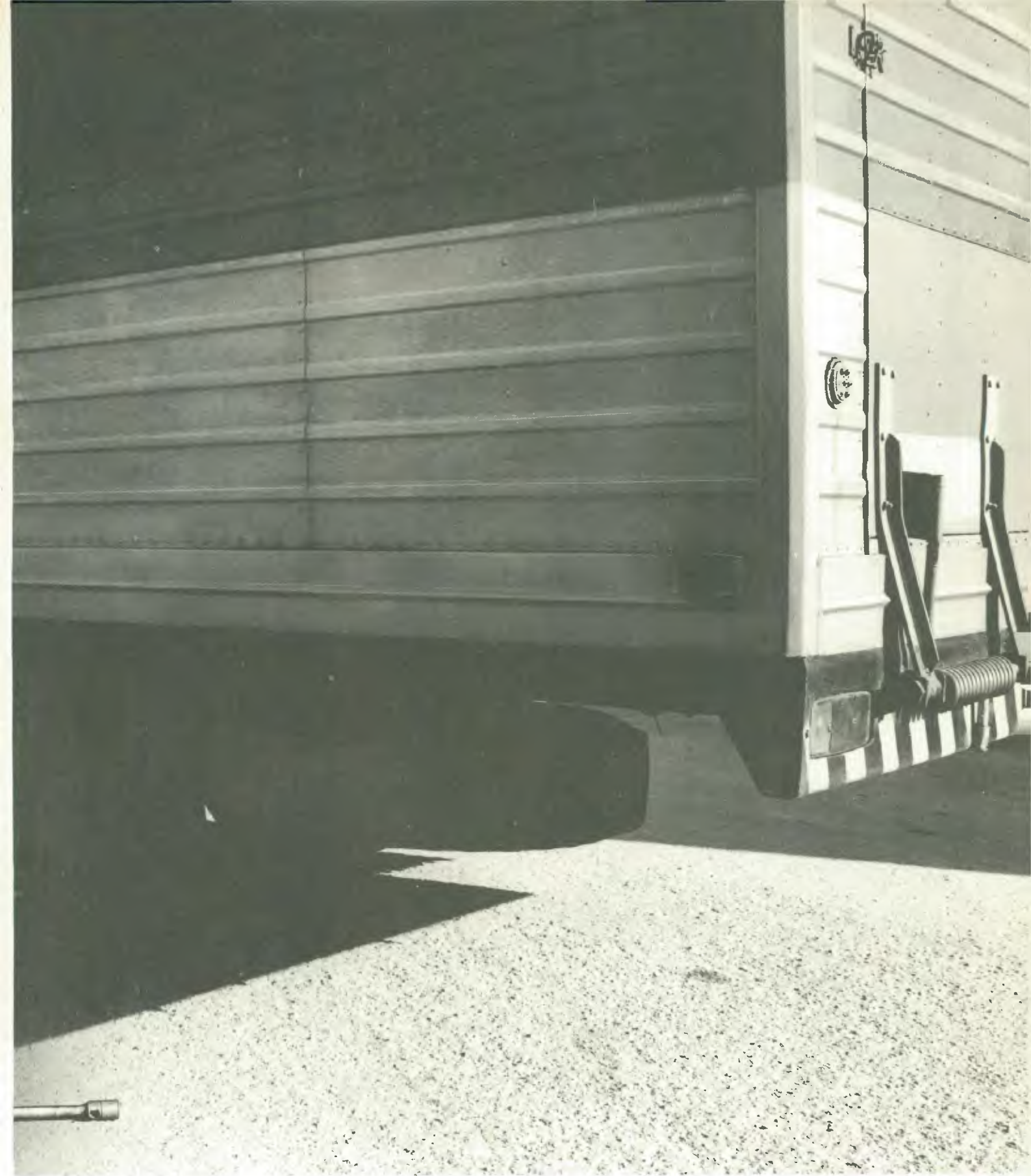


S PNEUS TAMBÉM PERCEBEM A DIFERENÇA QUE EXISTE ENTRE O PERCURSO MONTANHOSO E ÍNGREME DA ESTRADA QUE LIGA SANTOS A SÃO PAULO, E O PERCURSO RETO E CONTÍNUO DA ESTRADA RIO-

SÃO PAULO. ENQUANTO O PRIMEIRO SUPORTA A TORTURA DO PESO E DA TRACÇÃO, O SEGUNDO RESISTE À VELOCIDADE E À TEMPERATURA ELEVADA. PARA FACILITAR O ACESSO DO EMPRESÁRIO A ESTAS INFORMAÇÕES IMPORTANTES, A PIRELLI CRIOU UM SERVIÇO À DOMICÍLIO, DE ORIENTAÇÃO E ASSISTÊNCIA

TÉCNICA PRÉ E PÓS VENDA, QUE ALÉM DE ORIENTAÇÃO E CURSOS, OFERECE AO EMPRESÁRIO A MELHOR OPÇÃO PARA CADA CASO ESPECÍFICO, GARANTINDO AO INVESTIMENTO O MAIOR RETORNO POSSÍVEL. OS PNEUS NÃO PODEM SE TRANSFORMAR EM OUTRA CARGA PARA O SEU NEGÓCIO.





<b>LS 97</b>	<i>Asfalto, longas distâncias com velocidade elevada e constante.</i>
<b>TH 25</b>	<i>Eixos de tração de veículo de grande potência e cargas pesadas.</i>
<b>TH 20</b>	<i>Eixos de tração, veículos pesados, percursos íngremes e montanhosos.</i>
<b>SN 66</b>	<i>Uso universal. Para diferentes condições de percurso, carga e emprego.</i>
<b>S. 89</b>	<i>Eixos de tração em terra batida ou percursos árduos como o do setor canavieiro.</i>



ESTA É UMA DAS  
UNIDADES DE  
ASSISTÊNCIA  
TÉCNICA PIRELLI.  
PARA USAR ESTE  
SERVIÇO,  
LIGUE PARA A  
FILIAL PIRELLI  
MAIS PRÓXIMA.



NÓS ORIENTAMOS VOCÊ



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## REVENDEDORES DE PEÇAS E COMPONENTES

NOME DA EMPRESA C2S MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cz\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cz\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cz\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cz\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cz\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cz\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cz\$)	IMOBILIZADO (Cz\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
01 DPaschoal S.A.	SP	12/85	558.640,1	194.341,8	123.379,4	-65.028,2	32.688,9	13.211,7	47.687,0	351.866,6	1,79	44,46	5,85	16,82
02 Linck S.A. Equip. Rods. e Inds.	RS	12/85	163.607,3	73.636,9	36.222,6	-17.441,6	10.545,4	2.268,0	33.549,3	123.710,1	1,55	40,47	6,44	14,32
03 Vepesa Veículos Pesados Ltda	MG	12/85	52.987,4	23.732,7	7.939,7	-1.140,6	3.984,8	712,0	18.365,8	34.302,9	1,41	30,81	7,52	16,79
04 Motopel Motor Peças Pesadas S.A.	RS	10/85	45.708,1	21.195,1	7.636,9	-7.731,7	304,3	4.533,9	6.702,1	46.549,0	1,26	54,46	0,66	1,43
05 Vicentini S.A. Peças Chevrolet	SP	12/85	27.788,8	11.354,9	7.006,9	-4.439,0	1.438,1	415,2	3.012,6	17.476,4	2,33	33,45	5,17	12,66
06 Montesa Montagens e Engenharia	RJ	11/85	11.649,8	8.552,6	-389,3	429,5	205,3	944,3	7.656,1	11.786,8	0,98	27,43	1,76	2,40
07 Euromaç Tratores Agro Indl. Ltda	RJ	12/85	5.687,3	688,1	64,1	-365,6	-275,0	0,0	403,6	2.461,3	1,16	72,03	-4,83	39,96
08 Sulbrave - Sul Bras. Veic. Peças Ltda.	PR	09/85	3.368,6	1.704,4	927,3	-468,3	350,0	37,1	724,2	2.484,6	1,95	31,40	10,39	20,53
09 HM - Empreend. e Participações S.A.	SP	01/86	2.948,2	41.060,9	-2.065,7	2.288,1	222,3	157,9	42.802,9	46.713,1	12,69	12,01	7,54	0,54

## DISTRIBUIDORES DE COMBUSTÍVEIS

(Em bilhões de Cr\$)

01 Petrobrás Petróleo Bras. S.A.	RJ	12/85	81.595,8	58.760,9	15.115,6	11.984,4	11.129,8	29.392,0	38.734,2	121.984,6	1,10	51,82	13,64	18,94
02 Shell Brasil S.A. (Petróleo)	RJ	12/85	16.132,4	4.827,7	-627,0	682,6	-26,2	3.765,2	1.814,9	8.598,8	1,45	43,85	-0,16	-0,54
03 Cia Atlantic de Petróleo	RJ	12/85	8.048,9	620,9	447,9	270,6	94,2	14,7	382,5	1.327,8	1,29	53,23	1,17	15,18
04 Distr. Prod. Petróleo Ipiranga S.A.	RS	12/85	1.917,7	605,2	148,7	-60,1	64,0	359,4	151,4	806,1	1,42	24,92	3,34	10,59
05 Cia SP Distr. Derivados Petróleo	SP	9/85	618,2	106,7	67,8	-21,6	23,9	2,6	53,1	184,5	1,55	42,14	3,87	22,42
06 Cia Bras. de Petróleo Ibrasil	SP	12/85	224,6	69,3	8,2	-11,4	0,2	31,1	26,6	99,4	1,26	30,25	0,09	0,31
07 Unipar - União Ind. Petroquímicas S.A.	RJ	12/85	198,0	1.437,2	178,2	-34,3	127,3	1.430,0	1,1	1.709,1	3,15	15,90	64,30	8,86
08 Distr. Wal Produtos Petróleo S.A.	RJ	12/85	36,0	6,2	4,5	-2,8	0,8	0,2	1,3	21,7	1,09	71,18	2,42	13,93
09 Itapemasa - Itaquí P. Máquinas S.A.	RS	12/85	34,3	9,7	4,6	-3,9	0,1	0,5	3,5	19,1	2,03	49,00	0,52	1,83
10 São Luiz Com. e Transp. Combust. Ltda.	RS	12/85	18,4	0,5	-0,8	0,7	0,0	0,0	0,4	2,6	1,02	79,77	0,01	0,64
11 Combustran Sul Deriv. Petróleo	RS	12/85	6,1	0,2	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,4	1,7	0,86	85,45	0,06	1,54
12 Anhangüera Prod. de Petróleo S.A.	SP	12/85	5,6	1,4	0,9	-0,9	0,0	0,0	0,0	2,3	1,74	39,01	0,28	1,11
13 Cepisa - Bras. de Petróleo S.A.	RJ	12/85	3,1	4,8	2,8	-3,1	0,2	0,0	0,0	4,8	425,89	0,23	7,14	4,62
14 Isapar Petr. Ipiranga Partic. S.A.	RJ	12/85	1,5	612,8	28,2	7,8	27,4	617,7	0,5	635,3	0,75	3,54	1725,94	4,48

## REVENDEDORES DE VEÍCULOS

01 Cia Santo Amaro de Automóveis	SP	12/85	555.784,3	85.639,4	50.773,3	-22.619,7	25.362,3	4.362,9	30.489,6	161.479,8	1,61	46,96	4,56	29,61
02 Pompéia S.A. Veículos e Peças	SP	12/85	213.126,3	42.978,3	28.487,9	-886,6	14.157,7	7.371,1	24.173,5	77.533,4	1,27	44,56	6,64	32,94
03 Sanauto S.A. Automov. e Serviços	RS	12/85	205.812,2	7.121,4	4.679,7	-3.146,3	975,8	85,7	1.430,3	9.264,1	3,87	21,59	0,47	13,70
04 Sonnervig S.A. Com. e Indústria	SP	12/85	197.273,9	22.659,1	35.054,6	-4.988,5	18.947,9	54,1	2.949,2	56.742,1	1,45	60,06	9,60	83,62
05 Servopa S.A. Com. e Indústria	PR	12/85	172.180,3	42.172,7	31.324,6	-10.025,2	11.927,9	6.126,7	11.118,4	70.952,9	1,86	40,54	6,92	28,28
06 Calitabano Veículos S.A.	SP	12/85	151.660,3	30.728,2	23.290,9	-5.343,6	10.094,3	5.509,8	9.427,2	55.713,4	1,62	44,84	6,65	32,85
07 Anhembi S.A. Distr. de Veículos	SP	12/85	120.196,7	29.419,9	13.770,3	-2.369,8	9.011,2	1.220,1	13.361,0	35.125,1	1,75	33,32	7,49	30,62
08 Convel Jardins S.A. Veic. Peças	SP	12/85	101.486,9	9.586,3	7.625,6	12,4	4.360,5	3,6	4.744,6	20.113,2	1,30	52,33	4,29	45,48
09 Cantareira S.A. Distr. Veículos	SP	12/85	100.355,2	9.016,5	5.547,0	4.248,0	636,6	165,0	701,2	24.388,3	1,49	63,02	0,63	7,06
10 Suvesa Super V. Ind. Com. Transp. Ltda	RS	12/85	99.626,0	61.399,8	36.492,3	-16.007,6	20.529,0	1.646,6	17.189,4	90.326,2	2,07	32,02	20,60	33,43
11 Savar S.A. Veículos	RS	12/85	96.199,8	81.027,2	31.630,9	-17.392,6	9.837,0	39.853,8	14.202,9	94.340,8	2,99	14,11	10,22	12,14
12 Sopave S.A. Soc. Paulista Veic.	SP	12/85	93.830,0	14.406,9	7.709,5	-1.562,5	5.597,2	1.163,0	6.879,3	32.372,6	1,31	55,49	5,96	38,85
13 Sorana Com. e Importadora S.A.	SP	12/85	89.706,0	35.011,4	21.252,6	-9.532,9	6.955,5	10.743,4	8.045,2	45.628,2	2,53	23,18	7,75	19,86
14 Veminas S.A. Com. e Indústria	MG	12/85	87.329,2	29.805,3	16.925,8	-6.165,2	5.804,2	2.650,4	16.303,4	40.872,8	1,96	27,07	6,64	19,47
15 Dipesul S.A. Veic. Máqs. e Peças	RS	12/85	84.942,0	11.696,0	7.852,0	-4.514,4	2.814,7	245,4	2.213,5	50.771,1	1,23	76,96	3,31	24,06
16 Guaporé Veic. e Auto Peças S.A.	SP	12/85	78.995,8	54.490,9	2.147,3	-276,0	11.559,1	53.777,6	449,6	65.336,6	1,02	16,59	14,63	21,21
17 Maracajú Veículos S.A.	PR	12/85	72.943,6	20.719,4	14.522,7	-8.526,0	4.477,5	976,2	4.210,4	33.479,5	2,20	38,11	6,13	21,61
18 Automec Ind. e Comércio Ltda	SP	12/85	71.266,0	25.362,4	10.615,5	-4.948,9	3.439,9	2.311,8	12.885,1	36.736,2	1,88	30,96	4,82	13,56
19 Guauto Veículos S.A.	RJ	12/85	70.951,9	57.327,1	29.591,3	-12.182,5	13.628,7	18.751,4	15.296,5	70.750,2	2,73	18,07	19,20	23,77
20 Ancora Comercial S.A.	PR	12/85	70.539,9	12.211,1	7.307,8	-1.816,9	3.667,2	3.086,6	4.440,3	27.268,9	1,30	55,21	5,19	30,03
21 Abolição Veículos S.A.	RJ	12/85	68.947,9	31.944,2	11.907,7	-5.393,7	4.546,8	9.240,3	11.816,2	38.114,6	2,56	16,18	6,59	14,23
22 Senap Serv. Nac. Autom. Peças S.A.	SP	12/85	68.520,7	11.740,1	6.323,4	-816,6	3.141,6	537,9	6.488,2	22.224,5	1,44	47,17	4,58	26,75
23 Bitig Com. Servs. de Automóveis S.A.	RJ	12/85	65.945,3	30.279,3	10.065,1	-7.436,4	1.983,7	8.320,9	10.350,2	33.889,9	4,21	10,65	3,00	6,55
24 Diasa Distr. Import. Automóveis S.A.	SP	12/85	65.733,4	10.630,6	4.987,3	-2.211,0	2.130,5	23,0	6.857,3	15.803,3	1,72	32,73	3,24	20,04
25 Miriam Minas Rio Autom. Máqs. S.A.	RJ	12/85	65.570,5	43.569,8	23.619,4	-15.936,3	7.338,7	4.398,3	6.241,3	49.955,4	5,64	12,78	11,19	16,84
26 Ediba Eletro Diesel Battistella Ltda.	SC	12/85	65.436,3	21.491,9	12.137,5	-7.728,7	4.069,0	194,5	6.052,0	29.593,4	2,32	27,37	6,21	18,93
27 Equipe Máquinas e Veículos S.A.	RJ	12/85	64.082,5	54.921,5	10.725,1	-5.194,3	4.689,9	105,1	42.050,0	67.021,1	1,01	18,05	4,46	32,84
28 Ribeiro Jung S.A. Com. Automov.	RS	12/85	63.519,9	8.645,0	7.192,0	-2.480,8	2.839,1	216,5	1.389,5	17.664,2	1,63	51,05	4,56	31,75
29 Sodifar S.A. Distrib. de Carros	SP	12/85	62.192,9	14.790,3	11.249,6	-2.707,2	4.696,5	5.888,8	1.762,8	27.476,4	1,56	46,17	7,56	31,75
30 Ribeirão Diesel S.A. Veículos	SP	12/85	60.050,0	41.624,6	26.629,3	-13.648,3	7.878,1	5.453,5	14.197,1	49.671,7	4,34	16,20	13,11	18,92
31 União S.A. Veículos e Máquinas	SE	12/85	58.207,8	37.853,5	14.729,7	-6.215,9	7.838,1	16.638,8	9.039,9	47.022,9	2,21	21,20	13,46	20,70



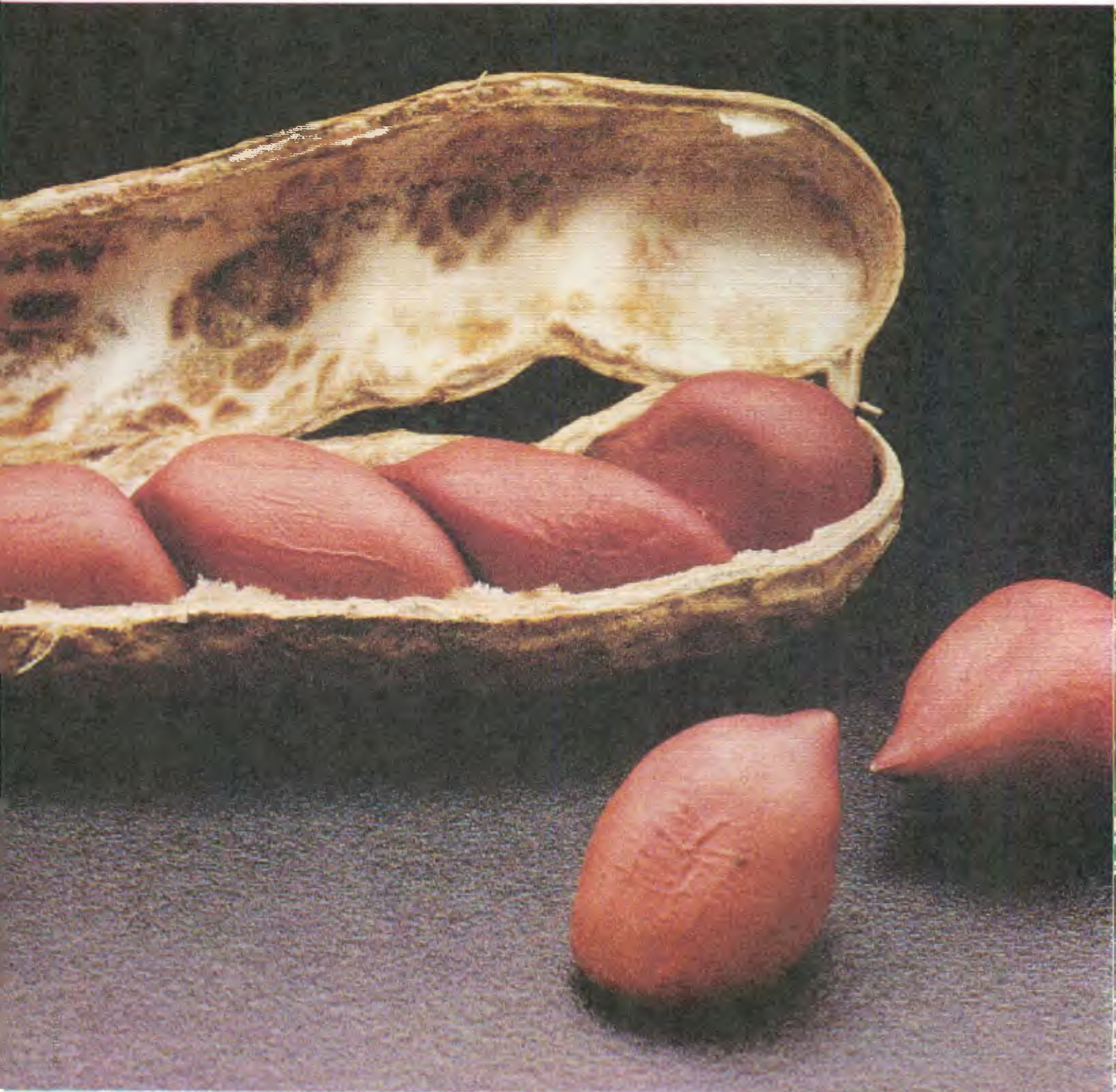
# AS MAIORES DE CADA SETOR

## REVENDEDORES DE VEÍCULOS

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 (%)	
32	Morumbi Motor Com. de Autos S.A	SP	12/85	58.084,3	14.341,7	4.679,0	-2.489,9	1.731,6	233,2	9.155,4	19.974,0	1,87	28,19	2,98	12,07
33	Comercial Presidente S.A. Autom.	SP	12/85	57.046,8	10.239,9	2.626,8	-2.495,4	891,7	2.689,3	3.194,0	18.471,0	1,52	44,56	1,56	8,70
34	Júlio Paixão Filho S.A.	SP	12/85	55.653,0	13.885,6	6.823,9	-3.015,5	2.479,9	789,0	6.838,0	20.361,2	1,96	31,80	4,45	17,85
35	Itaipu Com. Veic.Equipm. Ltda	RJ	12/85	55.399,1	29.894,5	10.178,6	-8.399,6	5.455,1	744,5	11.378,7	40.654,2	1,23	36,46	9,84	18,24
36	Cirasa Com. Ind. Riopretense Aut. S.A.	SP	12/85	52.992,1	33.708,5	17.661,6	-8.464,8	5.708,7	13.200,2	4.820,8	41.178,1	3,04	18,13	10,77	16,93
37	Cia. Cipan Veículos e Máquinas	RJ	12/85	52.672,3	11.396,3	8.994,4	-3.226,4	4.148,7	0,0	2.937,7	17.172,3	2,46	33,63	7,87	36,40
38	Comolatti Veículos Ltda	SP	12/85	52.222,4	19.425,6	17.910,2	-8.521,1	5.441,4	579,3	1.195,0	38.986,5	1,89	50,17	10,41	28,01
39	Cia. Piracicaba de Automóveis	SP	12/85	51.581,6	7.830,5	3.887,6	-1.073,6	1.596,3	234,1	4.069,1	12.075,4	1,82	35,15	3,09	20,38
40	Anchieta S.A. Distr. de Veículos	SP	12/85	51.541,6	9.325,2	5.794,4	-506,5	3.432,4	62,9	6.222,4	15.321,7	1,50	39,13	6,65	36,80
41	Cia. de Automóveis Tapajós	SP	12/85	50.823,6	38.533,8	15.034,6	7.165,1	7.870,4	1.084,3	19.451,7	40.473,5	10,27	4,79	15,48	20,42
42	Carro Povo S.A. Coml. e Técnica	RS	12/85	49.358,8	9.228,6	4.793,8	-4.253,6	956,6	693,9	1.173,1	18.003,2	0,98	48,73	1,93	10,36
43	Savena Veículos S.A.	SP	12/85	48.920,7	11.371,4	4.638,6	-4.204,2	2.871,9	511,0	1.420,8	19.044,9	2,23	40,29	5,87	25,25
44	Cobrava Cia. Bras. de Veículos	SP	12/85	48.793,1	20.438,2	12.651,1	-5.766,7	5.947,5	31,5	1.806,2	23.070,6	8,04	11,41	12,18	29,09
45	Gartner Dist. Catarinense Veic. Ltda.	SC	12/85	48.510,6	10.136,3	9.145,9	-973,1	4.837,1	29,6	4.180,4	21.935,4	1,50	53,79	9,97	47,72
46	Primarca Veículos S.A.	SP	12/85	46.740,5	11.688,6	8.276,0	-3.507,2	3.289,1	38,0	3.179,0	14.747,8	3,76	20,75	7,03	28,14
47	Irmãos Davoli S.A. Imp. Comercio	SP	12/85	45.048,1	25.672,0	9.708,9	-3.859,2	5.884,6	8.840,6	2.896,9	31.904,1	3,06	19,53	13,06	22,92
48	Jorbra Veículos Ltda	RJ	12/85	45.013,6	13.607,3	904,2	2.274,2	2.801,4	1,3	12.739,5	24.985,0	1,06	45,53	6,22	20,58
49	Colina Mercantil de Veículos	SP	12/85	44.146,6	6.946,9	5.623,0	-2.105,4	2.264,0	20,5	1.858,9	11.535,2	2,10	39,77	5,12	32,59
50	Movepa Motores e Veic. SP S.A.	SP	12/85	42.455,2	15.767,3	4.454,1	-1.559,0	4.198,4	7.374,1	3.246,5	27.120,5	1,75	41,86	9,88	26,62
51	Levesa Leste Veículos S.A.	SP	12/85	41.493,1	6.486,0	3.158,6	-652,3	2.015,0	204,1	3.626,2	14.650,3	1,09	55,72	4,85	31,06
52	Comvepe S.A.	RJ	1/85	41.260,3	12.505,3	6.714,6	-3.845,0	1.982,4	1.268,3	3.902,1	15.673,8	3,31	20,21	4,80	15,85
53	Cardoso e Cia. Ltda.	MG	12/85	41.097,4	23.137,9	16.448,9	-7.553,8	4.692,3	351,3	6.952,7	29.957,9	3,32	22,76	11,41	20,27
54	Jewa S.A. Com. Repres. Automóveis	SP	12/85	40.674,7	15.284,2	3.980,8	-367,8	2.430,4	430,4	11.527,5	21.298,8	1,54	28,23	5,97	15,90
55	Aeroporto Cia. de Automóveis	SP	12/85	40.240,9	1.431,4	402,8	-426,4	10,3	66,1	675,6	6.121,9	1,12	76,61	0,02	0,71
56	Central de Veículos S.A.	SP	12/85	39.067,4	9.637,6	1.674,2	-772,6	461,9	2.957,9	4.579,8	14.834,8	1,40	35,03	1,18	4,79
57	Frama Com. de Autos S.A.	SP	12/85	37.761,5	5.269,2	2.743,0	-2.083,5	1.162,0	107,8	755,0	8.537,4	2,36	38,28	3,07	22,05
58	Divena Distr. Veic. Nacionais Ltda	SP	12/85	37.225,4	18.026,3	12.887,9	-4.718,2	5.881,7	347,3	4.892,1	22.176,5	4,08	18,71	15,80	32,62
59	Palmares Com. de Veículos S.A.	SP	12/85	36.830,1	3.928,4	196,3	-591,4	-339,7	26,5	3.637,3	10.403,9	1,04	62,24	-0,92	-8,64
60	Tigre S.A. Distr. de Veículos	SP	12/85	36.570,1	2.379,8	2.820,9	-222,8	1.948,5	0,0	718,9	6.231,1	1,43	61,80	5,32	81,87
61	Primorosa Porto Alegre S.A. Veic.	RS	12/85	36.305,0	9.022,3	5.968,0	-2.326,0	768,0	2.353,4	2.638,6	16.764,1	1,52	46,18	2,11	8,51
62	Moto Rio Cia. Rio Preto Automov.	SP	12/85	34.481,4	3.491,5	385,8	958,8	732,9	0,0	3.517,9	7.196,3	1,14	51,48	2,12	20,99
63	Autobom S.A. Veículos e Peças	RJ	12/85	34.375,5	10.945,5	4.881,9	-3.326,3	1.007,4	0,0	5.153,7	14.938,5	2,42	27,00	2,93	9,23
64	Perkal Automóveis Ltda	MS	12/85	34.035,0	3.945,0	2.805,7	172,3	2.227,5	13,7	4.314,8	12.414,3	0,95	68,22	6,54	56,46
65	Gave Veículos S.A.	SP	12/85	33.839,2	3.548,9	391,2	-92,3	194,2	0,00	1.402,1	9.477,1	1,81	62,55	0,57	5,47
66	Gávea S.A. Veículos e Máquinas	RJ	12/85	33.499,4	3.445,1	2.659,0	-365,8	2.099,3	147,6	621,3	6.826,4	1,79	49,53	6,26	60,93
67	Covesa Coml. Dsasco de Veículos S.A.	SP	12/85	33.042,8	11.063,1	7.033,9	-1.974,3	4.905,6	129,5	2.873,8	12.804,9	5,60	13,60	14,84	44,34
68	Venac Veículos Nacionais Ltda	ES	12/85	32.752,9	9.603,7	4.775,0	-1.878,1	1.852,8	1.026,3	4.489,0	15.095,4	1,73	36,37	5,65	19,29
69	Prasa Veículos S.A.	SP	12/85	32.592,9	31.140,7	19.338,3	-8.752,5	7.330,2	7.184,3	7.259,6	35.460,3	4,86	12,18	22,49	23,53
70	Marka Veic. e Maqs. Agrícolas Ltda	SP	12/85	31.128,5	3.106,0	2.432,5	457,9	2.266,5	10,8	2.236,3	9.480,7	1,16	67,23	7,28	72,97
71	Ortovel Veículos Ltda	SP	12/85	30.116,6	6.598,0	1.765,5	-1.507,6	282,6	3,3	4.016,1	12.413,2	1,64	46,84	0,93	4,28
72	Mecânica Coml. e Importadora Ltda	RS	12/85	29.722,2	7.711,1	2.741,0	-2.372,8	-6.353,6	233,7	3.755,3	12.091,7	1,83	35,50	-21,37	-82,39
73	Urbano-Mogicar Com. Automóveis	SP	12/85	29.333,7	11.367,0	7.263,3	-3.063,7	2.811,4	4.051,5	853,2	14.200,1	3,26	19,92	9,58	24,73
74	Dimatra Ltda	MG	12/85	28.787,1	7.206,2	2.484,9	-1.417,4	752,2	297,4	3.117,1	15.897,9	1,39	54,67	2,61	10,43
75	Veisa Veículos Ltda	RS	6/86	28.599,3	23.746,3	7.829,6	-4.479,2	1.414,0	245,8	8.097,7	35.481,1	2,31	33,07	4,94	5,95
76	Irmãos Luchini S.A. Coml. A Peças	SP	12/85	28.568,6	10.215,0	2.749,4	-1.522,9	1.867,9	0,0	4.923,0	12.917,1	2,57	20,91	6,53	18,28
77	Distr. de Automóveis Seridó S.A.	RN	12/85	28.359,8	8.627,8	4.527,3	-1.722,6	1.825,7	329,8	4.512,3	14.998,6	1,59	42,47	6,43	21,16
78	Com. Automóveis Condor Ltda	SP	12/85	27.763,3	3.714,8	3.785,1	-768,4	1.908,8	159,3	1.091,3	6.575,0	1,85	43,50	6,87	51,38
79	Alfer Comercial Ltda	GO	12/85	27.397,3	4.029,7	1.630,4	-1.712,5	109,6	124,8	1.411,1	6.343,4	2,07	36,47	0,40	2,71
80	Dive Distrib. de Veículos S.A.	RJ	12/85	27.057,8	7.412,6	1.724,6	-1.141,6	2.775,1	356,8	2.638,1	10.795,7	2,32	30,95	10,25	37,43
81	Mari Auto S.A.	SP	12/85	27.013,1	14.007,5	833,3	-219,1	2.754,0	2.819,8	8.841,8	19.136,4	1,45	26,80	10,19	19,66
82	Bauru Diesel Ltda	SP	12/85	26.544,7	9.070,6	5.402,7	-3.579,9	870,4	90,3	2.634,4	13.392,3	2,46	32,27	3,27	9,59
83	Gavota Veículos S.A.	SP	12/85	26.519,7	6.721,4	3.077,3	-2.549,6	527,7	11,8	2.529,5	9.379,9	2,57	28,34	1,98	7,85
84	Covenac S.A. Com. Veic. Nacionais	SP	12/85	26.395,5	4.001,2	1.726,3	-361,2	1.816,4	0,0	1.548,3	7.512,4	1,68	46,73	6,88	45,39
85	Toyobra S.A. Com. de Veículos	SP	12/85	26.142,3	16.659,8	4.283,2	-2.052,1	2.369,8	2.258,7	9.780,6	21.526,7	2,01	21,75	9,06	14,22
86	Somadisa São Mateus Veic. S.A.	ES	12/85	26.120,3	47.665,9	1.091,8	-12.458,8	-11.359,6	32.216,7	1.057,2	49.028,7	10,92	2,77	-43,48	23,83
87	Rotec Veículos Ltda	PR	12/85	25.668,5	10.781,2	2.097,0	-1.954,8	142,2	332,8	7.232,5	14.804,6	1,79	27,17	0,55	1,31
88	Savepe S.A. Veículos e Peças	SC	12/85	25.374,3	12.515,6	7.764,4	-4.087,4	2.334,1	404,3	4.322,4	16.835,5	2,80	25,65	9,19	18,64
89	Agram Serv. Prod. e Com. Agric. Ltda	MG	12/85	25.369,5	430,1	-1.625,3	-64,9	-1.690,9	11,0	2.012,2	15.193,7	0,81	97,16	-6,66	393,14
90	Cosmar Veículos e Máquinas S.A.	SP	12/85	24.755,3	19.729,2	10.199,6	-3.302,2	4.699,0	5.881,4	5.953,3	23.506,6	3,08	16,06	18,98	23,81
91	Umuarama Diesel Ltda	PR	12/85	24.685,8	12.620,1	7.279,2	-2.978,2	2.657,7	4.108,6	4.637,0	17.747,6	2,29	28,89	10,76	21,05
92	Vesul S.A. Veículos	SC	12/85	24.546,7	13.509,2	9.417,4	-5.725,9	2.164,6	748,1	3.100,6	17.956,4	3,17	24,76	8,81	16,02
93	Disnave Dist. Nac. Veículos S.A.	RJ	12/85	24.397,7	3.343,9	2.715,4	-551,9	1.291,5	78,3	900,4	5.909,1	1,71	43,41	5,29	38,62
94	Assis Diesel de Veículos Ltda	SP	12/85	23.320,8	12.455,8	7.949,4	-4.798,3	1.953,8	467,6	3.508,7	15.798,3	3,53	21,15	8,37	15,68
95	Transvemasa Tr. Veic. Mq. Agr. S.A.	SE	12/85	19.867,7	14.409,9	5.340,7	-6.288,9	2.057,6	888,7	2.383,0	17.194,7	4,99	16,19	10,35	14,27



# A Natureza tem um conceito de proteção



## A TNT Transpampa também.

Há na Natureza um sem número de formas com esmerado grau de acabamento. Como se cada curva ou dobra buscasse exprimir-se num modelo perfeito de proteção.

De segurança.

Toda a história da TNT Transpampa tem sido marcada por essa mesma busca: a do aprimoramento do sistema de proteção e segurança dos

produtos que transporta. Com o mesmo cuidado da Natureza, a TNT Transpampa trata cada produto como algo único. Sua equipe altamente treinada manipula cada carga com carinho e atenção sempre especiais. Merecedora de toda



**e segurança muito especial.**



Ajude a preservar a natureza.

*a sua experiência e tecnologia em transporte. É assim que a TNT Transpampa leva qualquer tipo de carga comercial para qualquer lugar do País. Com uma das maiores frotas nacionais.*



**TNT Transpampa**

*Conhece a natureza do seu negócio.*



# AS MAIORES DE CADA SETOR

## REVENDEDORES DE VEÍCULOS

NOME DA EMPRESA Cx\$ MILHÕES	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (Cx\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Cx\$)	LUCRO OPERACIONAL (Cx\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (Cx\$)	LUCRO LÍQUIDO (Cx\$)	PERMANENTE		ATIVO TOTAL (Cx\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE	
								INVESTIMENTOS (Cx\$)	IMOBILIZADO (Cx\$)				RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)
96 Disavel Distr. Sto. Ant. Veic. Ltda	PR	12/85	19.796,9	8.463,2	2.739,1	-335,2	1.591,5	121,0	6.090,4	11.502,2	1,89	26,42	8,03	18,80
97 Mavesa Matuoka Veículos S.A.	SP	12/85	19.750,8	5.459,8	2.944,9	-2.392,5	951,5	51,6	925,0	7.714,5	2,98	29,22	4,81	17,42
98 Movema Mot. Veic. Mat. Gr. Sul Ltda	MS	3/86	19.589,4	7.676,9	2.628,9	0,0	2.648,5	164,0	3.367,3	18.710,0	1,36	58,96	13,52	34,49
99 Guandu Veículos S.A.	RJ	12/85	18.893,1	4.929,1	1.794,3	-967,0	696,3	633,1	2.301,0	6.199,8	2,57	20,49	3,68	14,12
100 Servato S.A. Veículos e Peças	SP	12/85	18.720,7	1.851,8	1.011,3	1.326,9	2.527,7	220,2	1.065,4	4.736,7	1,21	60,90	13,50	136,49
101 Marília Automóveis S.A.	SP	12/85	18.427,9	5.737,6	3.234,1	-2.322,4	666,0	402,5	1.256,8	7.272,8	0,36	21,10	3,61	11,60
102 Cia. Moto Agr. Campo Real Cimocar	PR	12/85	17.878,8	3.721,7	1.700,3	1.140,7	523,2	468,1	1.021,1	5.827,2	2,05	36,13	2,92	14,05
103 Friburgo Diesel S.A.	RJ	12/85	17.739,2	7.022,0	2.653,1	-1.819,4	297,2	1.232,0	2.197,2	9.649,2	2,34	27,22	1,67	4,23
104 Cattani Veículos S.A.	PR	12/85	17.239,8	11.320,2	4.517,2	-1.625,7	1.869,6	2.513,4	5.097,0	14.238,9	2,27	20,49	10,84	16,51
105 Petrópolis Veículos S.A.	RJ	12/85	17.175,0	4.200,9	1.922,3	-1.594,8	234,4	83,4	1.589,0	5.752,6	2,62	26,97	1,36	5,57
106 Primorosa Canoas S.A. Veic. Autop.	RS	12/85	17.067,2	12.102,6	3.924,3	-3.752,0	1.374,5	5.129,0	884,5	17.473,4	2,13	30,73	8,05	11,35
107 Guarã Auto Peças S.A.	PR	12/85	17.004,1	4.833,5	2.771,0	-1.450,4	1.330,6	126,5	1.283,0	5.944,4	4,08	18,68	7,82	27,52
108 Iguatemy S.A. Veículos e Peças	SP	12/85	16.978,8	11.693,5	7.592,9	-5.000,3	1.670,7	298,4	2.632,3	14.611,6	4,00	19,97	9,83	14,28
109 Spengler S.A.	RS	12/85	16.868,3	5.096,9	3.283,7	-1.600,5	1.027,4	24,9	2.121,9	7.200,5	2,40	29,21	6,09	20,15
110 Aradiseel Veículos S.A.	SP	12/85	16.810,5	10.444,5	7.801,7	-3.586,2	2.514,3	278,1	2.616,0	13.023,7	3,92	19,80	14,95	24,07
111 Apomedil S.A. Veículos	RS	12/85	16.756,0	32.663,3	9.734,2	-5.407,9	3.509,5	29.417,6	1.438,9	36.424,5	2,98	10,32	20,94	10,74
112 Suzancar S.A. Com. de Automóveis	SP	12/85	16.047,3	5.462,0	2.135,7	-527,2	993,5	0,0	3.454,3	7.215,7	2,14	24,30	6,19	18,18
113 SB Veículos e Acessórios S.A.	RS	12/85	15.812,5	3.441,0	2.996,9	-514,6	1.801,1	53,9	211,5	543,8	2,59	365,90	11,39	52,34
114 Francauto S.A. Autom. Representação	SP	12/85	15.453,4	3.753,9	2.749,9	-1.688,6	644,1	7,1	669,8	5.038,3	3,39	25,49	4,16	17,15
115 Veículos Debacco S.A.	RS	12/85	15.007,7	13.018,8	6.013,9	-3.959,0	1.207,8	791,7	5.500,9	14.908,8	4,55	12,67	8,04	9,27
116 Copauto Caminhões Ltda	SP	12/85	13.993,8	1.219,2	729,7	-120,2	528,0	7,7	716,4	375,0	1,25	494,88	3,77	43,30
117 Luvep Luz Veículos e Peças Ltda	ES	12/85	13.987,9	4.418,9	4.235,3	-1.598,8	1.701,7	49,8	233,5	733,6	2,41	397,84	12,16	38,50
118 Cia. Itacua de Veículos	SP	12/85	13.636,4	4.719,0	3.285,1	-1.788,3	975,2	0,0	1.097,6	5.659,7	4,83	16,62	7,15	20,66
119 Trevauto Dist. Veic. Automot. Ltda	MG	12/85	13.596,2	2.453,8	1.144,9	-524,6	489,1	24,9	788,1	3.265,3	3,02	24,85	3,59	19,93
120 Cubatão Veículos S.A.	SP	12/85	13.333,5	4.414,5	1.928,2	-1.495,9	432,3	14,4	2.004,1	5.500,2	3,20	19,73	3,24	9,79
121 Apa Veículos e Peças Ltda	MG	12/85	13.002,5	1.325,1	1.037,8	-472,2	427,3	0,0	439,0	2.594,3	1,69	48,92	3,28	32,24
122 Delore S.A. Com. de Automóveis	SP	12/85	12.947,7	3.665,1	3.609,1	0,0	726,2	100,7	1.450,1	5.311,4	2,30	30,59	5,60	19,81
123 São Vicente Veículos Ltda	RJ	12/85	12.899,0	6.080,7	2.737,4	-2.621,3	757,8	293,5	1.250,5	6.987,4	6,00	12,97	5,87	12,46
124 Cia. Davoli de Caminhões	SP	12/85	12.629,9	881,6	829,7	101,4	594,1	22,2	454,1	4.320,4	1,11	79,59	4,70	67,38
125 Automecânica Ibiruba S.A.	RS	12/85	12.619,1	3.363,2	1.387,7	-950,1	248,1	22,3	1.659,3	4.331,3	2,71	22,34	1,96	7,37
126 Guaibacar S.A. Veículos e Peças	RS	12/85	12.515,4	4.174,8	1.619,6	-460,0	971,1	34,3	2.475,7	5.455,3	2,30	23,47	7,75	23,26
127 Vermas S.A. Veículos e Máquinas	RS	12/85	12.444,3	2.588,4	1.357,0	-717,3	588,5	115,0	996,3	3.740,9	2,34	30,80	4,72	22,73
128 Apia Veículos S.A.	SP	12/85	11.976,7	5.487,1	3.143,7	-1.285,9	1.324,6	503,2	2.013,3	7.461,9	2,29	26,46	11,05	24,14
129 Marão Diesel S.A. Veículos Motor	SP	12/85	11.908,6	7.428,5	3.723,7	-3.457,7	130,0	474,3	1.711,4	8.490,2	5,99	12,38	1,09	1,75
130 Mocoel Mocoeca Veículos Ltda	SP	12/85	11.804,3	1.243,8	1.011,5	13,8	780,4	0,0	614,0	2.648,6	1,44	53,03	6,61	62,74
131 Lins Diesel S.A.	SP	12/85	11.775,0	8.961,4	2.438,1	-2.632,7	956,8	1.767,4	2.441,5	10.380,7	4,35	13,66	8,12	10,67
132 Pirassuvena Pr. Veic. M. Agr. S.A.	SP	12/85	11.590,0	11.327,9	6.760,1	-5.276,4	944,8	217,3	3.542,4	14.066,8	3,78	19,47	8,15	8,34
133 Appendino Veículos S.A.	SP	12/85	11.208,2	4.555,3	3.267,7	-1.746,4	1.057,1	124,2	989,6	6.446,2	2,81	29,33	9,43	23,20
134 Sivel Veículos S.A.	RS	12/85	11.194,1	4.871,5	963,7	-398,8	367,1	38,5	3.837,4	5.972,8	1,76	18,44	3,27	7,53
135 Cia. Truzzi de Automóveis	SP	12/85	10.998,9	2.738,8	1.007,1	-424,1	1.121,7	316,8	695,9	6.024,6	1,52	54,53	10,19	40,95
136 Cia. de Autom. Joaquim Dillveira	SP	12/85	10.492,4	2.457,8	1.625,2	-1.027,4	596,8	38,4	76,7	3.274,7	3,57	24,94	5,68	24,28
137 Divel Distr. Veículos Ltda	SC	12/85	10.475,3	4.450,8	2.380,4	-2.126,3	164,7	190,4	1.066,1	5.103,5	5,89	12,78	1,57	3,70
138 Covel Automóveis e Peças Ltda	SP	12/85	10.301,3	1.421,5	814,2	-473,5	250,6	35,8	452,3	2.037,1	2,51	30,21	2,43	17,62
139 Europa Veículos Ltda	RS	12/85	10.108,3	1.720,4	696,7	298,5	260,6	14,4	970,4	2.971,0	1,55	42,09	2,57	15,14
140 Revendedor Automóveis S.A.	RS	12/85	9.933,8	2.921,2	1.565,9	-997,7	397,6	82,8	1.016,9	4.565,0	2,10	36,00	4,00	13,61
141 Santorres Comércio S.A.	RN	12/85	9.625,8	6.675,2	2.747,4	-2.024,3	634,3	164,5	2.937,7	7.083,1	9,74	5,76	6,58	9,50
142 Bovepe Bom Desp. Veic. Peças Ltda	MG	12/85	8.498,5	2.350,8	1.138,0	-708,5	279,2	1,8	856,4	3.127,5	2,92	24,83	3,28	11,87
143 Cia. Taubaté de Automóveis	SP	12/85	8.386,6	2.306,3	60,3	90,5	150,8	173,7	2.013,7	3.705,3	1,14	37,75	1,79	6,53
144 Itamotor de Automóveis S.A.	SP	12/85	8.117,8	1.400,6	558,4	113,8	410,6	79,9	700,0	2.311,9	1,72	39,42	5,05	29,31
145 SA Mazzei Automóveis Comércio	SP	12/85	7.909,4	3.293,2	903,0	-949,4	351,4	117,0	777,0	4.024,9	1,27	18,17	4,44	10,67
146 Vale do Ribeira S.A.	SP	12/85	7.608,8	2.680,9	1.735,9	-1.207,0	346,0	62,4	544,8	3.494,8	3,54	23,28	4,54	12,90
147 Icape S.A. Veículos e Peças	RS	12/85	7.554,2	4.644,7	1.558,7	-1.304,1	254,6	87,7	903,2	5.125,7	8,59	9,38	3,37	5,48
148 Veículos Três Passos S.A.	RS	12/85	7.049,0	1.770,6	1.065,2	-784,4	180,9	4,8	717,3	3.031,0	1,83	41,58	2,56	10,21
149 Comercial de Motos Ltda	MG	12/85	6.597,3	885,0	651,7	-122,5	476,5	0,0	151,4	1.827,0	1,77	51,55	7,22	53,84
150 Comercial Automov. Loanda Ltda	PR	12/85	6.339,4	1.264,7	636,5	-298,2	9,1	6,3	641,5	2.031,2	1,80	37,73	0,14	0,71
151 Comercial Gaúcha Veículos S.A.	RS	12/85	6.320,0	3.319,8	2.512,6	-1.435,7	700,1	468,0	121,0	3.975,7	5,16	16,49	11,07	21,08
152 Satte Alam S.A. Veículos Peças	RS	4/85	5.895,3	2.155,8	795,0	-1.220,7	-178,5	28,9	551,9	2.793,1	3,47	22,81	-3,02	-8,27
153 Vale Rio Preto Veículos Ltda	RJ	12/85	5.849,0	1.620,8	503,3	-721,6	-100,3	23,4	664,2	2.033,2	3,26	20,27	-1,71	-6,18
154 Bevel Beltrão Veículos Ltda	PR	12/85	5.763,8	2.421,0	961,6	-771,5	193,5	12,5	1.060,9	2.694,6	5,92	10,15	3,35	7,99
155 Cia. Pinalhense Autom. Copauto	SP	12/85	5.577,9	1.337,3	1.073,9	-731,8	25,4	51,0	295,5	1.875,6	2,83	28,70	0,45	1,89
156 Cia. Amazonas de Automóveis	SP	12/85	5.291,5	2.483,5	327,1	-290,9	58,9	32,2	1.859,7	5.554,1	1,18	55,28	1,11	2,37
157 San Marino Veículos S.A.	RS	12/85	5.095,9	6.178,0	392,2	55,7	291,1	202,9	6.578,0	10.045,7	0,82	38,50	5,71	4,71
158 Com. e Serv. de Veículos S.A.	RS	12/85	4.937,5	7.077,5	-2.146,4	-204,6	-2.828,0	7.811,1	41,6	8.821,8	0,33	15,79	57,27	-9,25
159 Itacol Itaguai Autom. Com. Ltda	RJ	12/85	4.712,2	2.419,9	1.744,0	-1.167,0	263,0	9,5	289,2	2.839,7	6,05	14,77	5,58	10,86



# O Brasil é um país continental. É por isso que existe a Hipermodal.

Hipermodal é muito mais do que uma empresa transportadora: é um sistema intermodal de transporte rodoviário-marítimo que promove a integração de uma grande frota de veículos, terminais portuários e navios Ro-Ro, para vencer as enormes distâncias deste País com o máximo de racionalidade e eficiência.

Modernamente instalados em Imbituba, Santa Catarina, e em Vitória, Espírito Santo, os terminais portuários são pontos de partida dos navios da Hipermodal, embarcando 600 mil toneladas/ano.

Com o auxílio das unidades de terra da Hipermodal, que compreendem mais de 800 veículos, este poderoso complexo de transporte é capaz de movimentar, de seis em seis dias, até 20.000 toneladas de carga fechada, a granel e embalada.

Cobrindo as regiões Sul, Sudeste e Nordeste do País com a mais absoluta segurança, regularidade e pontualidade.

Entregando sua carga de porta a porta, com um conhecimento único de transporte e todo o cuidado e a atenção que ela merece. E com a economia que você precisa.

Consulte a Hipermodal.

É o caminho mais vantajoso para vencer grandes distâncias.



## Hipermodal S.A. - Transportes e Navegação

BR 116, km 03, S/Número, Bairro Xaxim - Fone (041) 248-5833 - Telex (041) 8801 e 8802 - Cx. Postal 8997 - CEP 81.500 - Curitiba - PR

**Filiais:**  
Avenida 21 de Junho, 86  
Fone: (0452) 55-0329, Telex: (041) 8804  
Cx. Postal 74 - CEP 88.780 - Imbituba - SC.

Caís de Capuaba, S/Número, Bairro Santa Rita  
Fone: (027) 228-0653, Telex: (041) 8806  
CEP 29.100 - Vila Velha - ES.

Avenida Portuária, S/Número, Caís do Porto.  
Armazém 29, Fone: (0132) 21-2117  
Telex: (041) 8905 CEP 11.020 - Santos - SP

## Companhia de Navegação Lloyd Brasileiro

Rua do Rosário, 01 - Fone: (021) 291-0077  
Telex: (021) 21064 - CEP 20.041 - Rio de Janeiro

**Representantes:**  
Rua 18 de Novembro, 754, Bairro Navegantes  
Fones: (0512) 43-6987, 43-3208 e 43-4728  
Telex: (051) 1288, CEP 90.240 - Porto Alegre - RS.

Rua Marechal Deodoro, 1044, Sala 201  
Fone: (0532) 22-6827 - CEP 96.020 - Pelotas - RS.



À Hipermodal S.A. - Transportes e Navegação.  
Solicito maiores informações sobre o sistema intermodal de transporte rodoviário-marítimo da Hipermodal.

Nome: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Cidade: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_



# PAMCARY MÉRITO RODOVIÁRIO 86

Em 1986 a Pamcary tomou-se a primeira empresa a ser agraciada com a Medalha de Mérito Rodoviário, instituída há muitos anos pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Cargas - NTC e concedida anualmente pelo Conselho Superior da entidade às pessoas - físicas ou jurídicas - que mais se destacaram pelo seu empenho em benefício do Transporte Rodoviário de Cargas brasileiro.



Pamcary







**Sebastião U.C. Ribeiro dá a receita para aumentar os lucros: levar cargas cada vez mais fracionadas**

Transnordestina. Primeira transportadora da cidade, a empresa ligava a capital pernambucana a Fortaleza e Salvador.

Em 1952, quando uma poeirenta estrada de terra uniu São Paulo à Bahia, Pellegrino decidiu estender suas atividades até a capital paulista e mudar o nome da empresa. "Como a minha avó paterna havia alcançado uma graça de Dom Vital, ele escolheu esse nome" relembra Ubson, que veio para São Paulo dirigir a nova filial.

Em Recife, ficou seu irmão mais velho, Reginaldo.

"Na medida que cada um dos onze irmãos ia completando dezoito anos, o 'velho' ia colocando-os na empresa". prossegue o atual presidente do Seticesp. "Assim, fomos abrindo filiais pelo Brasil afora. No Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Caruaru, João Pessoa, Natal, Fortaleza, Manaus, Porto Velho, Marabá e Porto Alegre."

Se não tivesse alterado sua estratégia, a Dom Vital seria hoje apenas mais uma grande transportadora de carga geral. Seu destino, no entanto, começou a mudar no início da década de 70, quando percebeu que o mercado precisava de empresas especializadas em cargas itinerantes — ou, como se dizia na época, em cargas aprazadas. "Quando ela tomou esse rumo", prossegue Ubson Ribeiro, "percebeu que precisava melhorar sua prestação de serviços. Fomos melhorando a cada ano. E atingimos o ponto alto em 1985".

**MAIS DESPACHOS** — De fato, ano passado, enquanto a receita operacional líquida cresceu 110,9% acima da inflação, a capacidade de carga da empresa aumentou apenas 7,18%. "A carga tornou-se ainda mais fracionada", explica Ubson Ribeiro. E o número de despachos aumentou de 88 mil em junho de 1984 para 105 mil em junho de 1985.

Naturalmente, o crescimento dos despachos multiplicou o faturamento. "Quanto menor o peso do despacho, maior a receita por quilo transportado", ensina o empresário. Além do frete-peso melhor, não se pode desprezar o aumento das receitas provenientes das taxas ou "gene-

## Por trás do lucro, a especialização

A melhor do ano atribui seu sucesso a uma estratégia de longo prazo. Há quinze anos, vem se especializando no transporte rápido e eficiente de cargas itinerantes

No *ranking* das "maiores" dos últimos dois anos, a Dom Vital despontou como a empresa líder em faturamento. Desta vez, porém, embora ostente invejável crescimento da receita operacional (110,9% acima da inflação), não repetiu o feito — foi ultrapassada pelo surpreendente avanço da Transportadora Relâmpago.

Mesmo deixando de ser a maior, a Dom Vital conquistou índices financeiros que a credenciam como a transportadora de melhor desempenho entre as vinte primeiras da lista. Neste seleto grupo, ostentou o maior lucro líquido (quase Cz\$ 20 milhões), foi a segunda em receita operacional líquida, a terceira em rentabilidade sobre o patrimônio líquido, a quarta em rentabilidade sobre vendas, a quinta em liquidez e a sexta em patrimônio líquido.

Como explicar tão bons resultados? "Esta capa é o coroamento dos esforços iniciados há quinze anos, quando decidimos nos especializar na carga itinerante" exulta o diretor Financeiro da empresa, Sebastião Ubson Carneiro Ri-

beiro, atual presidente do Seticesp, o sindicato que reúne as empresas de transporte rodoviário de carga de São Paulo.

**CARGA APRAZADA** — Até o fim da década de 60, a trajetória da Dom Vital foi muito semelhante à da maioria das transportadoras de carga geral. Em 1940, o patriarca paraibano Sebastião Pellegrino Ribeiro, o pai de Sebastião Ubson, fundava em Recife, com um único caminhão e em sociedade com um amigo, a



As carretas de dois eixos aceleram a transferência das cargas



# “Nunca sonhei com a NTC”

O empresário Sebastião Ubson Carneiro Ribeiro é um calejado e bem sucedido militante da política sindical do setor. Depois de coordenar a Comissão Norte/Nordeste, despontou, na virada da década, como o líder que comandou a luta do transporte rodoviário de bens contra a ameaça do capital estrangeiro e como o homem que destronou Aristóteles de Carvalho Rocha de um longo reinado à frente do Seticesp.

Até hoje, no entanto, Ribeiro não realizou seu sonho dourado — o de tornar-se presidente da NTC, a entidade máxima do setor. Mas, alcançar essa antiga aspiração — que ele procura disfarçar a todo custo — pode ser apenas uma questão de tempo. Nesta rápida entrevista, o presidente do Seticesp — está no terceiro mandato — deixa transparecer também um certo desencanto por não ter sido lembrado como candidato dos transportadores à Assembléia Nacional Constituinte.

**TM** — Há dez anos que Sebastião Ubson Ribeiro sonha ser presidente da NTC. Desta vez, vamos?

**Ribeiro** — Eu nunca disse que sonho ser presidente da NTC.

**TM** — Há dez anos, quando TM fez uma reportagem aqui na Dom Vital, para a edição dos “Majores”, você confidenciou que queria chegar lá.

**Ribeiro** — Posso até ter dito. Mas, em outros termos. Se eu sonhasse com isso, já teria sido presidente. Em 1979, na época do nosso movimento contra o capital estrangeiro, fui eleito presidente do Seticesp. Essa Diretoria teve um desempenho muito bom e eu fiquei com ótima cotação no setor. Naquela época, se eu quisesse, teria sido o presidente da NTC. Mas, eu não quis. Indiquei meu vice-presidente, Thiers Fattori Costa. Preferi terminar meu mandato no sindicato e deixar isso para depois. Nunca sonhei com a NTC. Mas, também nunca disse que não aceito.

**TM** — E a Fenatac?

**Ribeiro** — O que existe, oficialmente, é uma decisão do último Conet, de Salvador, a favor da unificação das Diretorias da NTC e da Fenatac. O mesmo Conet indicou meu nome para presidir as duas entidades. Respondi que não me negava, mas que precisava analisar melhor. Tenho minha empresa e um mandato a cumprir no Seticesp. Mas, será uma honra ser presidente na NTC ou da Fenatac.

**TM** — Sua chapa para a Fenatac já está pronta?

**Ribeiro** — Ainda não. Mas, já estamos começando a analisar os nomes. Vamos à luta.

**TM** — Você vai enfrentar mesmo o Valmor Weiss e o Oswaldo Dias de Castro, que também já se declararam candidatos?

**Ribeiro** — Não há esse objetivo de enfrentar ninguém e tampouco a coisa está colocada em termos de disputa. Acredito que vamos chegar a uma chapa única. Uma grande preocupação do setor é evitar cisões como as que aconteceram com as lideranças dos autônomos. Hoje, temos três federações de carreteiros que não se entendem. Isso levou ao fracasso o último *lockout*. No setor empresarial, o fato não pode se repetir. Se for melhor para o setor, eu não me candidato. Abro mão, com satisfação.



**TM** — Você continua malufista?

**Ribeiro** — Eu nunca fui malufista. Fui pedessista. Em 1982, fui escolhido coordenador político nacional do setor. Naquela época, interessava ficar ao lado do PDS. E nós ficamos. Apostamos tudo no PDS para atender aos interesses da classe.

**TM** — Por sinal, o setor saiu-se mal, cometeu erros em 1982. Você não concorda?

**Ribeiro** — Os erros que cometemos deveram-se à nossa própria inexperiência. Era a primeira vez que encampávamos uma campanha política. Denisar Arneiro, um verdadeiro líder do setor, ex-presidente da NTC e tudo o mais, inscreveu-se no PMDB, por conveniência. O setor como um todo, no entanto, achou oportuno ter um candidato do PDS em São Paulo, o Dr. Ge-

raldo Vianna, que acabou não sendo eleito.

**TM** — Tanto Denisar quanto Geraldo Vianna reclamaram em cartas ou entrevistas a TM da falta de recursos. Faltou dinheiro?

**Ribeiro** — Não me lembro bem a quanto chegaram os investimentos. Mas, foi até muito para o nosso cacife. Ao contrário do Denisar, o nosso candidato Geraldo Vianna era apenas um assessor do sistema. Tinha grandes qualidades. Mas, era conhecido somente pela Presidência da NTC. Não era conhecido pelas bases do sistema. De qualquer maneira, valeu à pena para o setor tê-lo lançado como candidato oficial.

**TM** — Em setembro do ano passado, quando deixou a Diretoria Executiva da NTC, Geraldo Vianna acusou você, por escrito, de “destruir o trabalho alheio”. Até que ponto você influenciou na saída dele?

**Ribeiro** — Nunca tirei ninguém do sistema. Principalmente, o Geraldo, que eu trouxe para o Seticesp, quando ele trabalhava na Transdroga. Não sou de prejudicar ninguém.

**TM** — Você apóia o Ermírio em São Paulo?

**Ribeiro** — Fizemos uma assembléia no Seticesp e a maioria apoiou o Ermírio.

**TM** — Como pode um janista apoiar o Ermírio?

**Ribeiro** — Nunca disse que era janista. O fato de ter votado no Jânio não quer dizer que eu seja janista. Votei no Jânio para vereador, prefeito, governador e presidente da República. Mas, não votei nele para Prefeito, na última eleição. Fiquei um pouco decepcionado quando ele renunciou. Portanto, não sou janista nem malufista. Como não sou ermirista.

**TM** — Por que você não foi candidato à Constituinte?

**Ribeiro** — Tenho a minha empresa e ela ainda precisa de mim. Depois, eu não faria uma campanha sozinho. Só participaria se recebesse o apoio integral do setor. Mas, não houve nenhuma manifestação, nenhum movimento dos empresários para lançar candidatos. Infelizmente, o transporte ainda não amadureceu politicamente. Então, eu preferi ficar na posição que me restou, de empresário e presidente do Seticesp, e colaborar com aqueles candidatos que precisam de uma oportunidade.



ralidades" do transporte.

Este ano, as cargas fracionadas continuam em expansão. A Dom Vital recebeu 132 mil despachos em junho e não espera mudanças nessa tendência. "Com a reforma monetária, o fracionamento passou a ser uma exigência dos clientes, que estão estocando cada vez menos" afirma o diretor Comercial, Antero Ribeiro, irmão mais novo de Ubson Ribeiro.

A opção deliberada pelo transporte itinerante exigiu da empresa grande dose de especialização. "Temos que selecionar clientes e recusar as mercadorias que não nos interessam", diz Antero. "Hoje, há um grande volume de carga perigosa fracionada. Mas, nós decidimos não trabalhar com elas. As cargas que realmente nos interessam são os cosméticos, confecções, tecidos, calçados, bebidas, medicamentos, material fotográfico, jóias e bijouterias. São todos produtos nobres, de alto valor e que exigem rapidez na entrega."

Em suma, são cargas que, além de multiplicarem o frete-peso e as taxas do transporte, ainda por cima, rendem ge-



O terminal de São Paulo será substituído por outro mais amplo

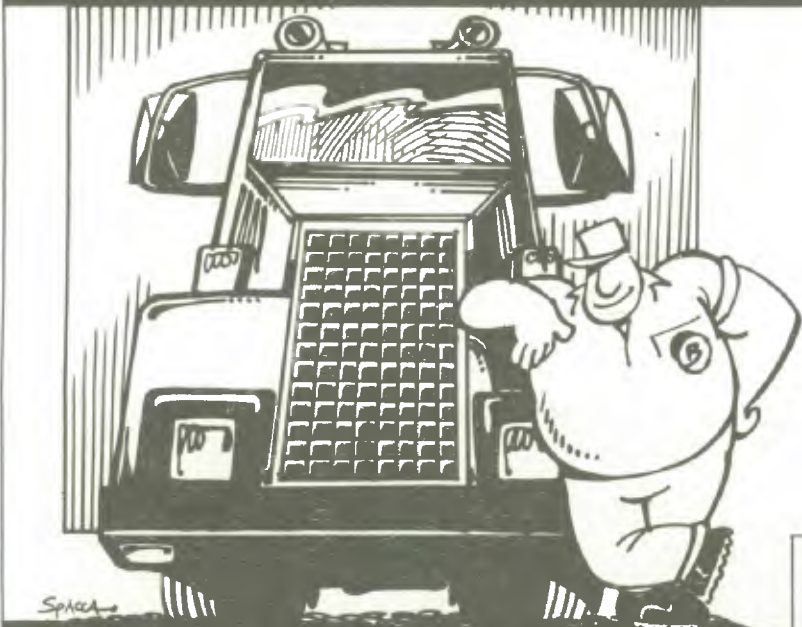
neros adicionais de frete-valor. Embora com alguma relutância, Ubson Ribeiro acaba admitindo tal fato. "O frete-valor é para cobrir os custos e os riscos do transporte", rebate, inicialmente. "Mas, não deixa de ser também uma fonte de receita", concede, finalmente.

**TERMINAIS** — A rapidez no transporte converte os investimentos em terminais num dos componentes essenciais da es-

tratégia da Dom Vital. "Em 1985, terminamos a sede de Fortaleza. Investimos Cr\$ 5 bilhões da época para construir 7 mil metros quadrados, hoje, já ampliados para 10 mil", relata Ubson Ribeiro. "Adquirimos também um terreno em Caruaru. Este ano, já compramos, por Cz\$ 4 milhões, um terminal pronto, em Brasília. Ao mesmo tempo, ampliamos nossas instalações em São Luiz, adquirindo, no começo do ano, o terminal que pertenceu à Estrela do Norte. Compramos também mais 4 mil metros quadrados em Recife, para substituir área alugada, e fizemos melhoramentos em Salvador. Em

São Paulo, compramos três módulos no terminal da Emurb. Dentro de sessenta dias, teremos colocado lá a importação e estaremos movimentando trinta caminhões diariamente. Como nosso terminal do Parque Novo Mundo ficou pequeno, adquirimos uma área de 70 mil metros quadrados na capital paulista. São Paulo representa mais da metade da 'exportação' de qualquer empresa e crescer aqui é fundamental."

# Brandiesel A FORÇA TOTAL EM CAMINHÕES



Há 50 anos no ramo, a Brandiesel tem uma longa tradição de negócios bem realizados na compra e venda

de caminhões usados.

São duas lojas em São Paulo, outra no Paraná e uma grande rede de contatos ramificada por todo o país.

A Brandiesel descobre, com rapidez, o caminhão que você quiser. Seu veículo estará mais seguro com a Brandiesel Corretora de Seguros.

## BRANDIESEL COMÉRCIO DE VEÍCULOS LTDA.

Av. Jaguaré, 773 - PABX (011) 869-7266

Av. Santo Amaro, 3999 - PABX (011) 542-1722

TELEX: (011) 80051 - São Paulo - SP



Para aliviar a falta de espaço do terminal e reduzir os custos da operação em São Paulo, a empresa implantou, há dezoito meses, o sistema de *pallets-containers*. São grandes recipientes metálicos, parcialmente fechados, manuseados por duas empilhadeiras a gás (Toyota e Clark). Formando pilhas de até três unidades, esses recipientes são utilizados no recebimento das mercadorias, nas duas laterais do terminal (que tem ao todo 4 mil metros quadrados e vinte portas) para separar as cargas por destino (praça). Cerca de oito a nove *containers* enchem um caminhão (o recipiente não segue com a carga) e somente 15% das cargas não podem ser containerizadas.

**ENTREGA DIFÍCIL** – Tanto quanto os terminais, a frota de uma transportadora itinerante é fundamental para garantir os prazos. “A idade ideal para a nossa frota é de cinco ou seis anos”, revela Ubson Ribeiro. Por isso, a empresa havia programado adquirir cerca de cem veículos em 1985. No entanto, só pode comprar 38. “Já a partir do meio do ano, a entrega de caminhões começou a ficar difícil”, diz ele.

Dos 38, a maioria é constituída de cavalos-mecânicos Scania T-112 com *intercooler*, comprados para substituir velhos caminhões médios nas transferên-



Os Mercedes ainda são maioria. Mas, na estrada, estão dando lugar ao Scania

cias de cargas entre terminais. A opção só veio depois de um longo e custoso aprendizado. “Começamos comprando Mercedes”, conta Ubson Ribeiro. “Depois, trocamos para o Fiat. Mas, a fábrica fechou. Aí, passamos a comprar Scania. Hoje, nos arrependemos de não termos optado pelo Scania desde o início.”

Escolha errada de caminhões não chega a ser uma novidade para a empresa. “Infelizmente, já tivemos até motores Detroit”, confidencia Ubson Ribeiro, desolado, levando a mão à cabeça. “Tivemos quase cinquenta caminhões com esse motor. Fomos enganados pela fábrica e tivemos que jogar um monte

## UNIVERSO EM MUTAÇÃO

Um ano atrás, quando a revista *Transporte Moderno* divulgava seu *ranking* das maiores empresas do setor, o balanço do Expresso Universo apresentava resultados excelentes. Pouco antes, tinham ocorrido expressivas mudanças políticas, econômicas e sociais no país. “Diante dessa realidade”, dizia o anúncio que comunicou os resultados, “o Expresso Universo adaptou-se com sucesso às novas exigências do mercado”.

Agora, um ano depois, com a radical transformação da economia pelo Plano Cruzado, a realidade nacional encontra-se de novo profundamente modificada. Uma coisa, porém, não mudou: os excelentes resultados do Expresso Universo. Nos últimos meses, em relação a igual período do ano passado, seu lucro teve um crescimento real de 32% e sua receita líquida, de 21%.

A explicação é simples. A visão empresarial e a agilidade administrativa do Expresso Universo lhe permitem uma perfeita compatibilidade face às mutações que vêm ocorrendo no país. Fica mais fácil entender isso, quando se sabe que o Expresso Universo está chegando a quase meio século de vida. Quase meio século de êxito, fundado numa sólida tradição de bom atendimento a seus clientes.

Agora, por exemplo, enquanto de um lado aumenta a demanda de transporte, de outro faltam caminhões para entrega às transportadoras; os carreiros escasseiam e até a mão de obra menos qualificada é cada vez mais rara. A dificuldade em dispor das ferramentas necessárias ao transporte, em contraste com a efervescência de um momento em que ele é intensamente solicitado, exige respostas criativas.

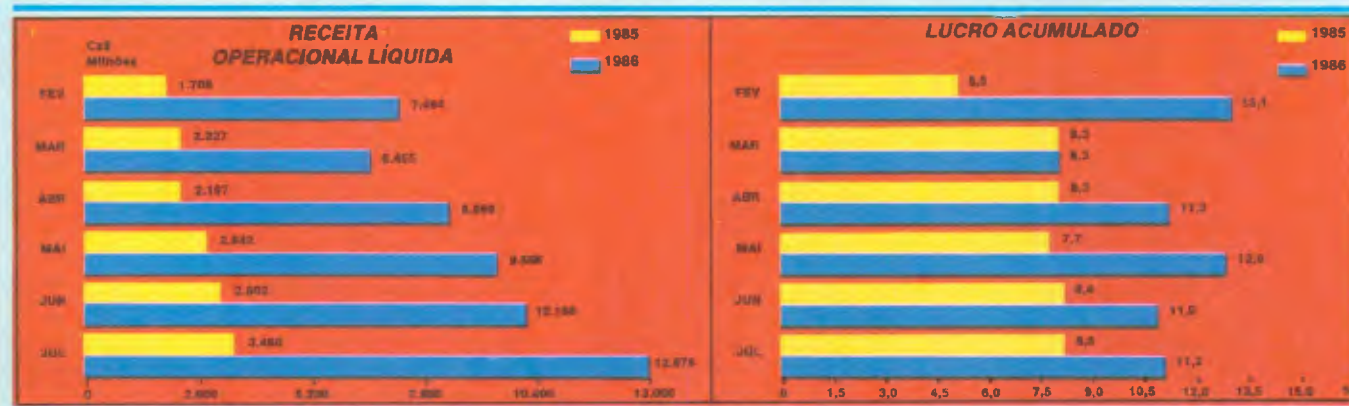
O Expresso Universo as tem encontrado, como provam mais uma vez os excelentes resultados de seu balanço.

E assim continuará. O universo do transporte nunca é o mesmo. Nem o Expresso Universo, que sabe se ajustar a cada nova fase da vida do país, para que só uma coisa não mude - a satisfação de seus clientes.



**Expresso Universo S.A.**

Matriz: Rua Amedéia Centini, 213 - Bairro do Limão - Fone: (PABX) 265-3077 - Telex 011-22192 - São Paulo - SP





# Você escolheu seus caminhões.



## Agora, escolha mais proteção para eles e mais rentabilidade para você.

O Brindilla D-3 da Esso foi desenvolvido para dar a máxima proteção ao motor. E isso você descobre quando coloca Brindilla D-3 para rodar na sua frota. Ele garante o motor de seus caminhões, deixando você tranquilo por mais tempo. Troque por Brindilla D-3. Você vai sentir aquela sensação gostosa de que acertou novamente com seus caminhões.

**Brindilla D-3. Carregando seus caminhões com proteção e economia.**



Esso Brasileira





deles fora. Os transportadores pensaram até em mover uma ação contra a Detroit Diesel. Mas, não adianta. De multinacional, você não vai ganhar nunca. Os 'caras' vieram aqui, montaram a fábrica. Prometeram mundos e fundos — e, depois, fecharam.”

Agora, a história se repete. “Com a Fiat, a gente, mais uma vez, vê essas coisas acontecerem no Brasil e não pode fazer nada”, lamenta o empresário. “Como é que o governo deixa uma indústria de caminhões fechar? A gente já começa a sentir a falta dos componentes mais usados do Fiat. A coisa vai piorar e quem tem Fiat vai ter que se virar. Quem sabe, até comprando peças da Argentina. Temos só dez. Mas, conheço empresário que comprou cinquenta. E o pior é que, menos de um ano após o fechamento, começou a faltar caminhão. Parece que a Fiat precipitou-se e saiu do mercado na hora errada.”

**EM DUPLAS** — Como a maioria das transportadoras, a Dom Vital gostaria de estar recebendo mais caminhões. “Agora mesmo, estamos para fazer um pedido de mais cinquenta Scania”, diz Ubson Ribeiro. “Mas, infelizmente, as fábricas não estão entregando. Estamos recebendo só dois por mês.”

A empresa opera hoje cerca de cinquenta tratores. Mas, pretende ampliar a frota para cem cavalos e 150 a duzentas carretas (furgões Iderol, de dois eixos). Esse tipo de composição foi escolhido para encurtar o tempo de entrega. A carga é volumosa e as potentes composições raramente transportam mais do que 15 t.

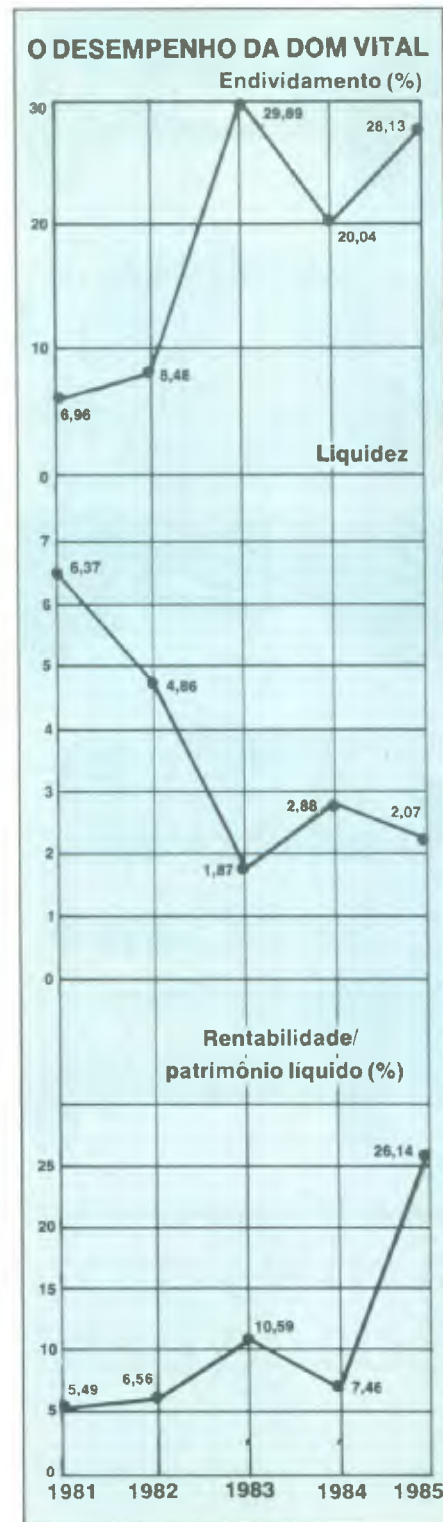
Para o transporte de carga aprazada em distâncias superiores a 800 km, a Dom Vital opera com duplas de motoristas — cada um deles mora em uma das pontas. “Para Recife, por exemplo, vai um paulista e um pernambucano”, explica Ubson Ribeiro. “Chegando lá, o pernambucano vai descansar com a família. Volta o paulista, com outro pernambucano. No caminho, enquanto um dirige, o outro dorme — todos os caminhões têm leito. Com tal esquema, a empresa consegue cobrir os 2 900 km que separam São Paulo de Recife em apenas 52 horas.

Aliás, a Dom Vital vangloria-se de ter lançado no Brasil, já em 1970, o baú com dois motoristas e o carreteiro-agregado. “Algumas empresas acharam que, se com um motorista dava prejuízo, com dois, seria muito pior”, lembra o entrevistado. “Mas, o caminhão é uma máquina como outra qualquer. Portanto, não pode parar. Então, posso ter menos caminhões, utilizando dois motoristas.”

Hoje, a empresa trabalha com mais de duzentos veículos agregados à frota — todos com dois motoristas. As reclamações trabalhistas, freqüentes em ou-

tras transportadoras, inexistem na Dom Vital. “Não há problema legal porque eles são bem remunerados”, explica Ubson Ribeiro.

De fato, quando contratam o autônomo, as transportadoras de carga seca, geralmente, só pagam o percurso de ida — a tabela oficial, aprovada pelo Ministério dos Transportes, baseia-se nesse critério. Mas, a Dom Vital, para cumprir os prazos, costuma garantir também o frete de volta. “Depois de 48 horas no destino, se o autônomo não arrumar nada para trazer, volta vazio e recebe 80% do frete de ida”, assegura o entre-



## O computador

Dentro da própria empresa, o funcionamento do acanhado terminal da Dom Vital em São Paulo é um milagre. Como podem se movimentar, nos mirrados 3 400 m<sup>2</sup> de plataforma, 500 toneladas de carga fracionada por dia, endereçadas por 4 mil conhecimentos, (56% do total do grupo), a maioria dos funcionários não entende. “Só com computador”, explica J. Souza, gerente Geral da Dom Vital em São Paulo, “é possível administrar essa louçura que se pode chamar, também, de eficiência”.



vistado. “Damos ainda prêmios pelo cumprimento do horário. Computando-se tudo isso, o frete fica bem acima da atual tabela oficial”, conclui.

**“TEMOS QUE MELHORAR”** — Outra preocupação constante da empresa é evitar onerosos descontos de duplicatas e encurtar os prazos de cobrança. “Tomamos essas medidas há cinco anos, porque os juros eram insuportáveis”, esclarece Ubson Ribeiro. Ao lado disso, os diretores da Dom Vital destacam ainda a introdução do computador — responsável pelo controle de cerca de 80% da área operacional da empresa —, o permanente esforço para reduzir custos e a preocupação em aprimorar a mão-de-obra. “Como não existem escolas de transportes, treinamos nosso pessoal em cursos realizados pelos sindicatos e pela própria empresa”, diz Ubson Ribeiro.

De um pequeno negócio familiar, a Dom Vital transformou-se num grande e bem sucedido empreendimento, capaz de sustentar 3 200 famílias. Mas, o filho do fundador não está satisfeito. “Hoje, quando dizem que estamos bem porque conseguimos aproveitar 90% do nosso potencial, respondemos que não. Ainda faltam 10% para ficar bom. Seria muito perigoso nos acomodarmos. Por isso, continuamos achando que temos de melhorar.”



## organizou a loucura

A base do CPD é um Sisco MB-8000, de 128 K de memória e doze terminais de vídeo, acoplados a duas impressoras de 300 linhas/min, duas impressoras seriais de 250 cps, uma unidade de fita de 72 kb, trabalhando com discos de 96 Mb.

São cinco os Departamentos atendidos: o operacional, o administrativo, comercial, frota e manutenção. Descentralizando todos os setores, a informática consegue uma alimentação direta e inequívoca dos Departamentos, simplifican-



Souza: sem computador, seria o caos

do os procedimentos e agilizando as operações.

“Operacionalmente”, afirma Souza, “seria impossível essa nossa agilidade”. Um caminhoneiro, por exemplo, que encostar seu caminhão à meia-noite, terá seu veículo carregado e com toda documentação pronta para partir às 6 h.

“Um fator importante é que a nota fiscal é imediata”, diz, enfatizando que “uma nota fiscal pronta é um espaço físico vago”.

Além disso, o computador simplifica todo o controle da frota, pois cada caminhão tem uma ficha individual, onde são controlados o peso transportado, a etapa de viagem, o consumo (de combustível, pneus e outros), tempos de viagem, aproveitamento etc. O CPD é um verdadeiro dedo-duro capaz de apontar qualquer irregularidade. A partir daí, os técnicos da empresa dão o alarme para o setor competente, que, de agora em diante, pode resolver os problemas melhor.

“Temos buscado a simplificação”, diz Souza, “para que, aqui, o computador realmente funcione”. Absorvendo 1% do faturamento, o CPD triplicou a capacidade de triagem e embarque, aumentou a produtividade do pessoal, reduziu tempos de execução e tornou a margem de erro insignificante.

O sucesso é tamanho que, em breve, as 28 filiais da empresa estarão interligadas. O objetivo principal é diminuir o tempo do caminhão parado nas filiais que, hoje, “atinge o absurdo de 35 a 40% do total”. O ideal para Souza é baixar esse tempo para 10 ou, no máximo, 15%.

## Qualidade e tecnologia se encontram na Massari.

“Tanque Irrigador. Tão bom que até o corpo de bombeiros usa.”



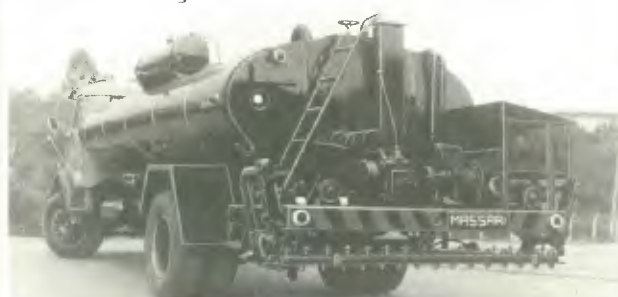
Isso mesmo: é um equipamento tão versátil que, em diversas cidades, é usado pelo Corpo de Bombeiros.

Sua capacidade varia de 6.000 a 14.000 litros.

A descarga se faz por gravidade ou com a ajuda do conjunto moto bomba, a diesel ou gasolina.

Tem barra de irrigação com bicos de pato, além de controles opcionais, desde a cabine, para sucção, carregamento e recalque.

“Tanque Espargidor com sistema de distribuição uniforme do asfalto.”



Para que o espargimento de asfalto seja uniforme e proporcional à velocidade, o sistema é integrado à caixa de câmbio.

A barra espargidora vem com bicos de bronze e um sistema de aquecimento com serpentina, maçaricos a óleo diesel pressurizado e elevado à temperatura de combustão.

Possui um conjunto moto bomba a gasolina ou diesel.

Sua capacidade é de 6.000 a 9.000 litros.

Vem equipado com termômetro, tacômetro e mangueira de espargimento manual.

### Representantes:

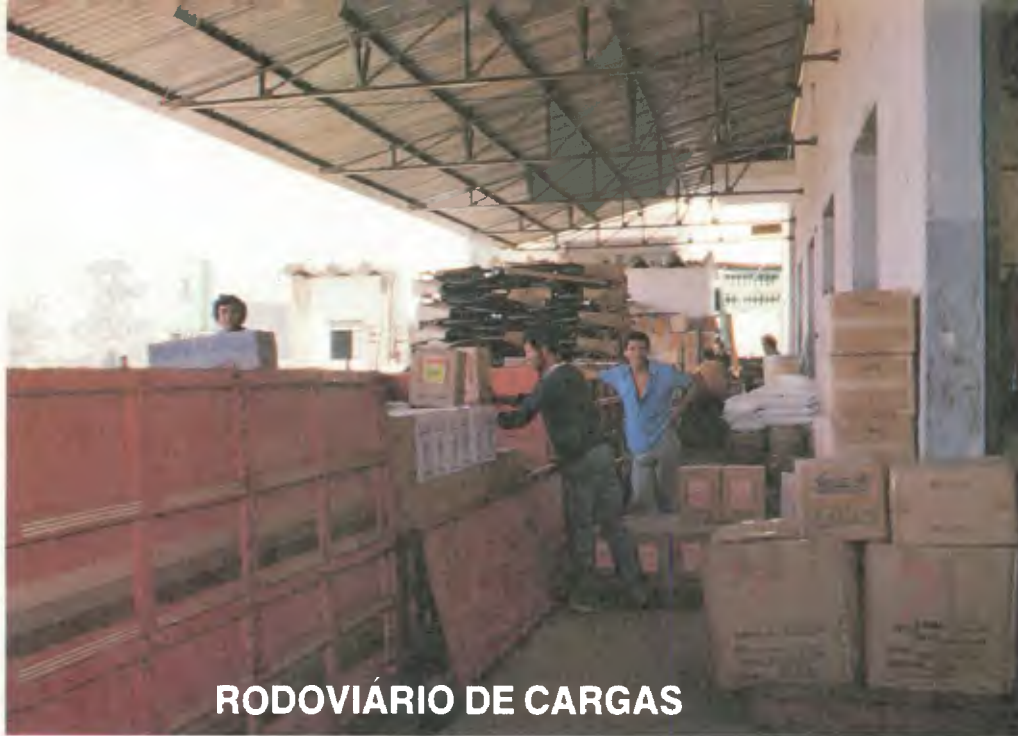
Rio de Janeiro.....(021) 551-8895  
Belo Horizonte.....(031) 212-1069  
Curitiba.....(041) 247-3844  
Salvador.....(071) 247-8729



## MASSARI S.A.

Fábrica e Vendas: Estrada do Rio Abaixo, n.º 1140 - CEP 08580  
Itaquaquecetuba - SP - Fone: (011) 464-1811 - Telex: (011) 39354 MIUS  
Vendas: Av. Francisco Matarazzo, 350 - CEP 05001  
São Paulo - SP - Fone: (011) 825-4533 - Telex: (011) 53280





## RODOVIÁRIO DE CARGAS

# Afinal, o que está por trás da euforia?

Os números revelam que os empresários estão investindo mais. No entanto, o setor pode apenas ter saído do pior e entrado numa situação menos pior

“O transporte rodoviário de cargas está festejando uma ilusão e vivendo a euforia do imediatismo”. Palavra de Thiers Fattori Costa, Presidente da NTC – Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de Carga. Para o dirigente, há muito estardalhaço no anúncio de novos bons tempos, enquanto poucos estão observando com atenção a realidade. “Todos estão comparando este momento com o pior período que já tivemos”, diz Thiers referindo-se aos quatro últimos anos. Uma comparação entre o pior e o menos pior.

Estamos vivendo uma situação anômala”, assinala. “Quem está comprando caminhão são apenas as empresas de carga própria e as transportadoras. Só não está comprando quem deveria, o caminhoneiro.”

Thiers estima que, para os autônomos retomarem sua antiga posição, serão necessários de quatro a cinco anos. “Eles estão comple-

tamente descapitalizados”. Os reflexos desta situação virão em forma de um estouro nos fretes, prevê Thiers.

O diagnóstico vem da própria análise dos resultados do setor no ano de 1985. O aumento do endividamento, por exemplo (veja gráficos), deixa claro que o segmento começou a investir maciçamente. “Os investimentos foram grandes, tanto em veículos quanto em novas instalações”, garante Costa. Para ele, a baixa da liquidez é outro indício das aplicações

na infra-estrutura das empresas. Enquanto isso, “a rentabilidade continua tímida”, embora já neste ano de 1986 a melhora deva acrescentar mais dois ou três pontos.

**COLAPSO** — A grande preocupação de Thiers liga-se à perspectiva de um colapso no transporte. “Estamos com uma demanda grande em relação a 1981, 1982, 1983 e meados de 1984, mas estamos abaixo de 1980”. Para o dirigente, é preciso re-



Thiers: produção pode aumentar 40%

O movimento de cargas aumentou bastante, mas ainda está abaixo da grande demanda de 1980

por no mínimo 100 mil caminhões por ano, “mas a indústria está se esforçando para montar apenas 80 mil”. O alerta de Costa leva em conta que não será de se estranhar uma produção agrícola de 70 milhões de toneladas, 40% mais que a atual. “Aí, teremos graves problemas de transporte e falta de caminhões”.

Para a resolução dos problemas, a sugestão do presidente da NTC é que o Governo deve agir e rápido, enquanto as empresas devem aumentar a capacidade de transporte de sua frota. “O primeiro recurso é o maior disciplinamento”. Para ele a ociosidade é muito grande. “Nossa frota poderia produzir no mínimo 20% a mais”.

A receita de Thiers inclui a mudança da legislação para que os caminhoneiros possam ter mais de um caminhão, ou seja, o ressurgimento do frotista; tratar o autônomo como prioridade, dispensando seus caminhões do pagamento do ICM, como já acontece com os taxistas, e aumentar a agilidade das empresas, começando a se praticar no Brasil a utilização intensiva das frotas, com o uso de dois ou três motoristas por veículo, visando a pulverização do alto custo de aquisição dos equipamentos.

“Com isso”, explica Thiers, “se apenas 100 mil caminhões de nossa frota de 1 milhão fossem intensivamente utilizados, o aumento da produção chegaria traçadamente a 30 ou 40%, com a admissão de 50 mil motoristas.”

**INCOERÊNCIAS** — Há necessidade de se administrar o transporte, defende o dirigente, “algo que tem escapado desta orgia de competição”. Para ele, o usuário é um dos fatores de complicação. “Ele não sabe o quanto está encarecendo o custo do transporte quando segura um caminhão por 12 horas na porta de sua fábrica”.

A solução só será possível com a elevação do nível de cultura no transporte, novas técnicas de gerenciamento e a utilização prioritária da informação. “E não como status. A maioria das transportadoras tem computador, porque é uma vergonha não tê-lo”.

Segundo Thiers, a lista das deseconomias é extensa e completamente incoerente: a) só se pede recibo de entrega para as transportadoras; b) espera longa; c) não pagamento em dia; d) exigência da devolução do canhoto; e) não permissão às empresas de conferências dentro do armazém; f) não existência de áreas



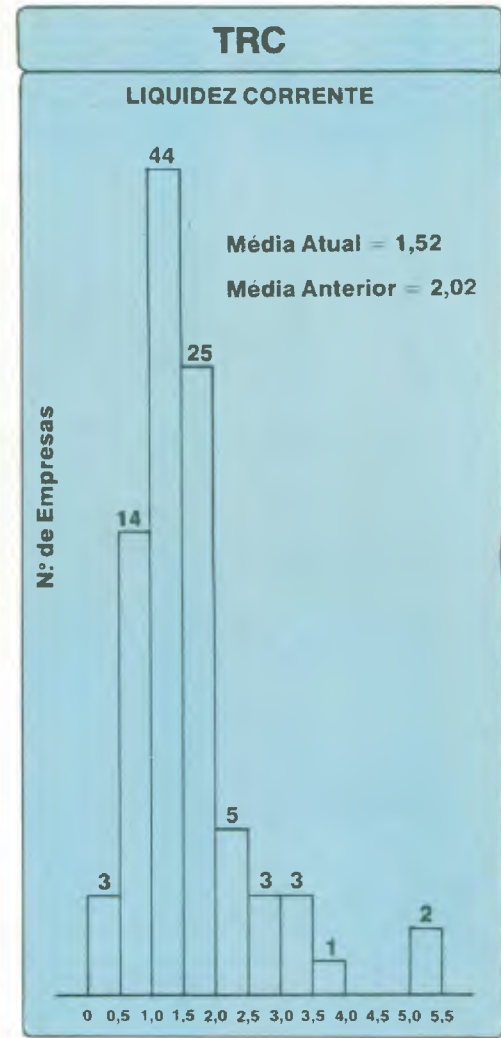
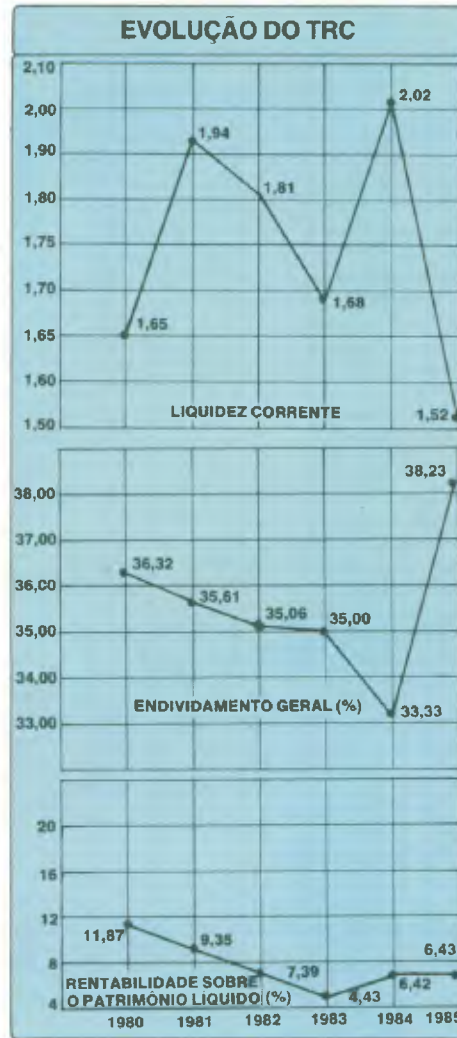
preparadas. Tudo isso sai muito mais caro do que os descontos.

O exemplo mais crônico é o do “pior cliente que existe”: o supermercado. Nele, impera a falta de estrutura e o desrespeito total. “Pacotes fechados e não violados são abertos um a um tomando de quatro a cinco horas, além da espera fora do depósito, um absurdo”. Coisas que não podem continuar.

“O meu sonho é que aquela tabela do carreteiro do Ministério tivesse sido aprovada, oficializada”, confessa Thiers. “Lamentavelmente, o Ministro nos deu um ‘chapéu’. A partir daquilo as empresas teriam que pagar ao caminhoneiro preços reais”. Especialmente com relação aos tempos de espera. Assim, as empresas teriam de cobrar para pagar ao caminhoneiro. “Para cargas de lotação, por exemplo pagariam Cz\$ 108 por dez horas”. Com isso, segundo Thiers, as indústrias se veriam obrigadas a cooperar, melhorando toda a operação. ▶



Supermercados: os piores clientes



#### As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Transportes Niguini Ltda	74,92
02. Cotrav. Transp. Ltda.	73,00
03. Transjuta Transp. de Juta da Amazonia	60,94
04. Sola S.A. Transportes	57,16
05. Concórdia Transportes Rodoviários Ltda.	55,98
06. Transportes Cocal S/A	47,24
07. Transportes Fátima Ltda.	42,71
08. Transportes Liderminas Ltda.	42,39
09. Transportadora Júpiter Ltda.	42,01
10. Transportadora Bomprego Ltda.	39,76

#### As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Fermar Transportes Rodoviários Ltda.	69,63
02. Sola S.A. Transportes	55,93
03. Transportes Fátima S.A.	42,09
04. Superpesa Cia. de Transp. Pesados Especializ.	38,91
05. Guerrino Seiscentos Transportes	15,47
06. Transjuta Transporte de Juta da Amazônia	27,97
07. Transportes Caiçara Ltda.	26,38
08. Concórdia Transportes Rodoviários Ltda.	25,18
09. Perma Transportes S.A.	24,25
10. Transportadora Simmer Ltda.	21,79

#### As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ milhões)
01. Di Gregório Tocan Transp. Ltda.	218.155,0
02. Transultra S.A. Armazenamento e Transp. Esp.	126.791,9
03. Superpesa Cia. Transp. Pesados Especializ.	107.555,8
04. Transportadora Della Volpe S.A. Ind. e Com.	87.825,1
05. Empresa de Transportes Atlas Ltda.	79.654,6
06. Transportes Fink S/A	78.173,0
07. Dom Vital Transp. Ultra Rápido Ind. e Com.	76.386,0
08. Transportadora Volta Redonda S.A.	75.330,0
09. Expresso Araçatuba S.A.	73.274,1
10. Perma Transportes S.A.	62.332,9

#### As que têm maior liquidez

Empresa	(%)
01. Transconsul – Transportes Internacionais S.A.	24,52
02. Sul Bahia Transportes Ltda.	12,09
03. Cotran – Cia. de Transportes	8,70
04. Rodoviário Goyas Ltda.	7,96
05. Transportes Pesados Citrama Ltda.	6,08
06. Gonçalves S/A Transportes Especializados	5,89
07. Empresa de Transp. Atlas Ltda.	5,47
08. Mallmann S.A. Transportes e Comércio	5,20
09. Expresso Araçatuba S.A.	5,13
10. Cia Bex de Transportes	4,70





Foto: Pedro C. Pereira Filho

# Transportadora Julio Simões Ferro e aço para todo o Brasil

Situada entre as maiores transportadoras especializadas em cargas de ferro e aço, a nível nacional, a Transportadora Julio Simões S.A., com sede em Mogi das Cruzes, São Paulo, conta hoje com 18 filiais e três agências distribuídas por todo o Brasil. Com um organograma hierárquico funcional que abrange as diversas diretorias e todos os outros setores, a Julio Simões S.A. mantém um controle extremamente cuidadoso sobre sua frota, que atinge o número de 200 unidades tratoras Scania, com idade média de dois anos.

A história dessa empresa começou por volta de 1956 quando seu fundador, Julio Simões, dava os primeiros passos na área de transportes, possuindo apenas um caminhão. Em 1962, comprou seu primeiro Scania, e dois anos depois a Transportadora já tinha uma área construída de 4 mil m<sup>2</sup>, demonstrando a determinação de seu fundador para um crescimento cada vez maior. De acordo com ele, "o começo é sempre difícil, e é decisivo". Iniciar algo com referenciais corretos leva a um desenvolvimento seguro e determinante.

Até 1968, a Transportadora levava celulose e papel. A partir desse ano, mudou sua área de atuação, passando a transportar exclusivamente ferro e aço. Finalmente, em 1969, provando a veracidade da filosofia de seu fundador a respeito de um bom começo, foi criada a Transportadora Julio Simões S.A. Ao todo, eram 30 caminhões Scania rodando pelo país (com cargas de aço e ferro).

O mercado se mostrava promissor, e a Transportadora Júlio Simões S.A. continuou crescendo. Em 1972 a empresa comprou a Transcofer, so-



mando nessa transação 20 filiais e 40 caminhões Scania. O negócio se mostrou importante, na medida em que a Transcofer ocupava um lugar de destaque nacional no transporte de aços planos, ferro e aço.

Durante o desenvolvimento de sua empresa, Julio Simões considera que enfrentou uma concorrência bastante forte, superada por sua determinação e pela qualidade de seus caminhões Scania. Em 1972, os bons resultados dessa luta começaram a se delinear mais claramente. Hoje, presidida por Julio Simões que é apoiado por seus filhos Julio Eduardo Simões, vice-presidente e Fernando Antonio Simões, diretor operacional, a empresa apresenta um quadro funcional de 550 pessoas, e uma área construída de 21 mil m<sup>2</sup>. Suas filiais contam com 115 mil m<sup>2</sup> em área própria, e estão localizadas em pontos-chaves para o transporte de ferro e aço:

São Paulo – Guarulhos, Cubatão, Pindamonhangaba, Itaim Paulista e São Paulo Capital; Rio de Janeiro – Volta Redonda, Barra Mansa, Cosigua e Rio de Janeiro Capital; Minas Gerais – Contagem, Ipatinga e Juiz de Fora; Bahia – Salvador; Paraná – Curitiba; Espírito Santo – Viana e Cariacica; Pernambuco – Recife; Rio Grande do Sul – Porto Alegre. Ainda em Mogi das Cruzes (São Paulo), Ouro Branco (Minas Gerais) e Jaguaíva (Paraná), funcionam três agências da Transportadora Julio Simões S.A. complementando o apoio à sua grande área de atuação.

Para acompanhar o desenvolvimento do setor, a Transportadora Julio Simões implantou há cerca de 10 anos, serviços de computação. O objetivo principal foi de racionalizar seu quadro operacional, agilizando o desempenho dos veículos. Todos os caminhões têm sua vida verificada, e uma disciplina

rígida de controle de frota por quilômetro e hora rodados é mantida. Esta organização permite um elevado grau de confiabilidade no transporte de cargas. A empresa também possui oficinas mecânicas que suprem as necessidades de manutenção dos veículos.

Atualmente, a Transportadora Julio Simões S.A. está entre as 10 maiores empresas do país que atuam no ramo, e sua participação no mercado de transporte de ferro e aço chega a 17%.

No entanto, ela, que é a mais jovem frota brasileira de ferro e aço, está crescendo ainda mais. Com planos de otimização pretende superar, na medida do possível, a falta de caminhões no mercado. Seu crescimento mais efetivo surgiu da aquisição de novas unidades tratores Scania, numa recente transação em que o desempenho da Codema empresa do Conglomerado Battistella, foi decisivo.

## Codema – 35 anos de serviços

A Transportadora Julio Simões S.A. confirmou sua preferência pela marca Scania, devido à boa atuação demonstrada durante todos estes anos. O investimento feito agora antevê uma fase extremamente favorável do transporte rodoviário no país. A Codema, sendo a maior concessionária Scania do mundo, mostrou-se o local acertado para uma compra deste porte.

A Codema completou, em 1986, 35 anos de atividades e comercializa, além de veículos Scania, pneus Michelin e produtos Randon. Ligada ao Conglomerado Battistella, ela ocupa uma área operacional de 20 mil m<sup>2</sup>, empregando 500 funcio-



nários, e seu objetivo principal é satisfazer o cliente. Para isso existe na sua política de atuação uma estratégia de trocas, e tudo é feito para que o cliente saia das concessionárias com um Scania novo.

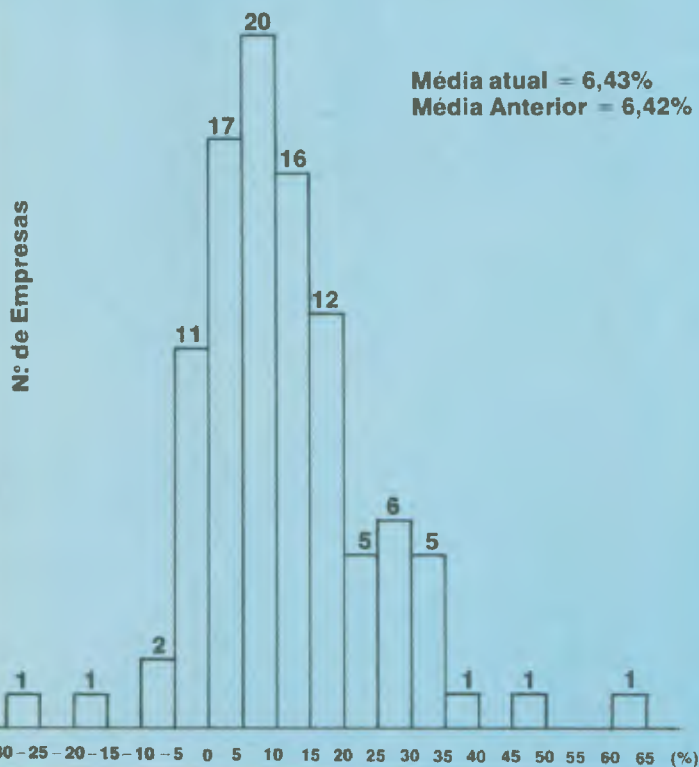
Os três nome envolvidos —

Transportadora Julio Simões, Codema e Scania – neste negócio comprovam a sua importância e mostram o caminho certo a ser seguido dentro da nova política econômica. A hora é de investir, e sempre com segurança.



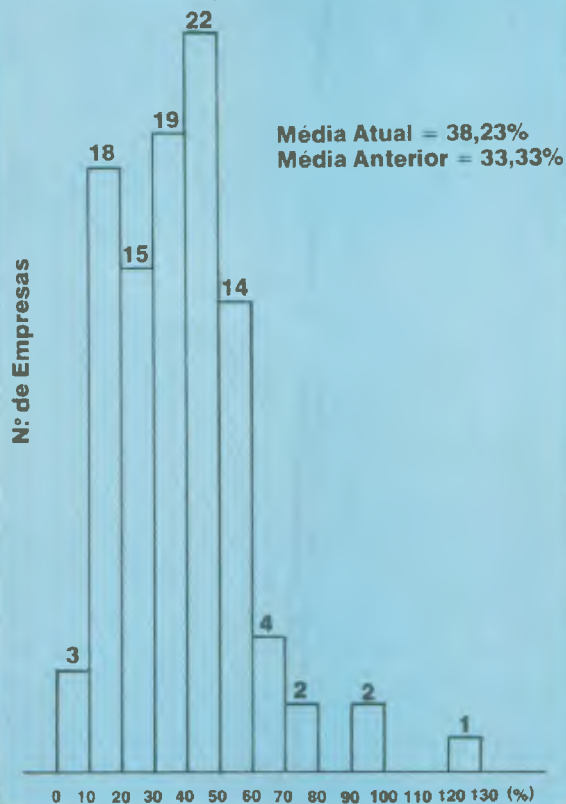
## O DESEMPENHO DO TRC

### RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO



## TRC

### ENDIVIDAMENTO GERAL



## Depois de muito custo, a Transcol descobriu qual bateria custa menos.

"Numa empresa de transportes, a durabilidade das baterias é fundamental. E se cada ônibus da Transcol roda, em média, 75.000 km por ano — muitas vezes em estradas de terra — você pode imaginar os problemas de manutenção nos 161 veículos de nossa frota. Com o tempo, a gente aprendeu que o custo inicial é o de menos, pois, no final, o que vale é a vida útil das baterias.

No caso da Caterpillar, além da garantia de 36 meses, ganhamos força de partida muito maior e uma incrível capacidade de reserva.

Com custo final 75,5% inferior ao das baterias recondiçionadas. Foi aí que adquirimos 100 baterias Caterpillar e abandonamos definitivamente o recurso do recondiçionamento. Quer saber a moral da história? Qualidade não tem preço, desde que seja comprovada para assegurar um custo final compensador."

ECONOMISTA FERNANDO GOMES CUNHA  
TRANSCOL - TRANSP. COLET.  
UBERLÂNDIA LTDA.

 **CATERPILLAR**

Seu investimento em valor,



## Frota própria e serviços são os ingredientes principais da Relâmpago

Para os diretores da Transportadora Relâmpago, a posição de líder em faturamento conquistada pela empresa é reflexo, em grande parte, da antecedência com que foram tomadas as decisões na empresa. "A maioria das empresas está hoje desesperada à procura de equipamentos", explica o diretor Roberto Mário Ferreira dos Santos, "enquanto nossa decisão de investir em frota própria foi tomada em agosto de 1984".

Embora a medida, certamente, não tenha sido considerada estranha pela maioria — na época, o rendimento dos papéis era muito mais lucrativo —, a Relâmpago já colhe os altos dividendos deste investimento. Os 220 Mercedes comprados (vinte 1519 e duzentos 1524), além de outros 120 já encomendados, são, atualmente, o sustentáculo para todo o sistema operacional da empresa, racionalizando as operações e reduzindo a dependência da empresa dos serviços prestados pelos autônomos.

Ao invés de furgões de 40 m<sup>3</sup> e 12 toneladas, os 1524 possibilitaram à empresa encomendar semi-reboques de 90 m<sup>3</sup>

e 20 toneladas que, por si só, já conferem maior rentabilidade à frota da empresa. "Como conseguimos uma média de 450 kg/m<sup>3</sup>, 150 além do considerado ótimo pela NTC" afirma o diretor Roberto Mário Santos, "a redução em nossos custos operacionais chega a 50%, se a compararmos com a situação anterior".

A partir destas vantagens, a Relâmpago tornou-se, talvez, o maior frotista do Brasil deste modelo de caminhão, atrelado a semi-reboques de dois eixos e 14 metros de comprimento. "Nosso sucesso nas vendas é fruto, em grande parte, da flexibilidade e confiabilidade que nos oferece a frota própria, de 398 veículos, com idade média de apenas 2,5 anos".

A utilização de caminhoneiros, no período, por sua vez, caiu de 80 a 85% para apenas 50% da movimentação de cargas. Muito além da maior confiabilidade resgatada junto aos clientes, o aumento da frota própria permitiu à Re-

lâmpago atacar o ponto mais importante de sua nova fase: um marketing dirigido completamente para grandes clientes, garantido por um serviço completamente personalizado.

**SELEÇÃO DE CLIENTES** — Foi assim que a empresa conseguiu selecionar, apenas em São Paulo, cinquenta dos anteriores

trezentos clientes. Pelo critério da qualidade em substituição à quantidade, a tranquilidade, obtida com a estratégia, permitiu à Relâmpago se expandir nestes cinquenta e otimizar as operações. "Começamos, então, a crescer dentro deles", afirma Sebastião Thomaz, "criando filiais para atender clientes exclusivos, com pessoal e equipamento próprio para servir da melhor maneira possível".



Santos antecipou decisão de compra

Com essa evolução junto aos usuários batizado pelos diretores de serviço "personalizado", foi possível à empresa transformar suas filiais de importadoras a exportadoras. A criação de filiais exclusi-

## IDEROL. Marca de qualidade em equipamentos rodoviários.



O transporte rodoviário sempre exige a melhor marca em equipamentos.

Com mais de 20 anos de tecnologia, a linha de produtos IDEROL é considerada por todos os segmentos como a marca de melhor qualidade.

LINHA DE PRODUTOS IDEROL.

- Basculante-todos os tipos-sobre chassi e semi-reboques.
- Furgões - carga seca, frigoríficos, isotérmicos sobre chassi e semi-reboques.
- Semi-reboques carga seca, graneleiros e tanques.
- Reboques carga seca e canavieiros.
- Terceiro eixo - para todos os tipos de caminhões.
- Tanques sobre chassi.
- Equipamentos para caminhões cavalo-mecânicos (5.ª Roda, Tanque sela).
- Poliguindaste tipo brooks.
- Carrocerias abertas de duralumínio.
- Equipamentos especiais.

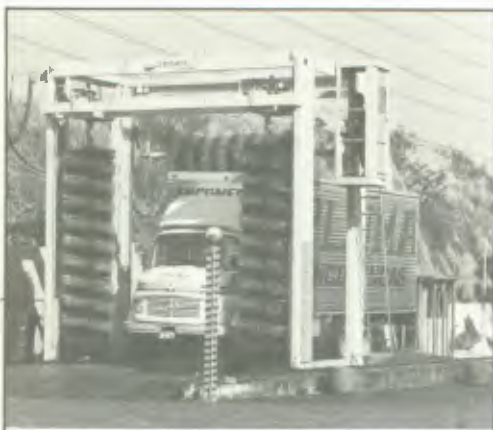


**IDEROL S/A**  
EQUIPAMENTOS RODOVIÁRIOS

BENSON

• **MATRIZ - GUARULHOS - SP:** Av. Presidente Tancredo de Almeida Neves, 851 - Bairro Macedo - Via Dutra, Km. 225 - Fone: (PABX) 209-6466 - Caixa Postal 151 - CEP 07000  
Telex: 011.33704 • **Fábrica 2 - RIO DE JANEIRO - RJ:** Av. Coronel Phidias Távora, 1.095 - Pavuna - Via Dutra, Km 3 - Fone: (PABX) 371-4073 - CEP 20000 - Telex: 02131945  
• **Fábrica 3 - BETIM - MG:** Rodovia BR 381 (Fernão Dias) Km 17 - Olhos D'Água - Fone: 531-2311 - CEP 32500 - Telex: 0312562 • **Escritório Regional - RECIFE - PE:** Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 4.536 - Sala 103 - Imbiribeira - Fone: 339-0410 - CEP 50000 - Telex: 0814259





## A CECCATO DEIXA SUA FROTA BRILHANDO

E reduz a parada dos seus veículos

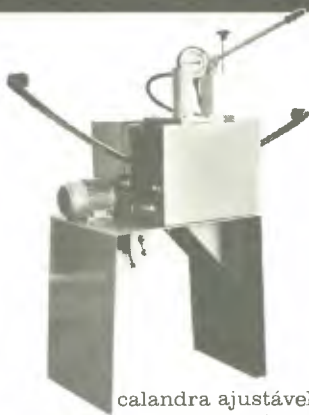
A LCM lava baús, tanques e ônibus de até 4,10 m de altura e 20 m de comprimento. Peruas também. Rapidamente. Economicamente. Sem danos à pintura. Sua frota não para de trabalhar. Chame-nos sem compromisso e conheça nossa linha.

**CECCATO**  
**DMR**

CECCATO DMR S.A. INDÚSTRIA MECÂNICA  
Escritório: Av. Jabaquara, 464, Conj. 23, São Paulo - CEP 04046 - Fone: (011) 577-9444 - Telex (011) 32.240 CDMR

## ARQUEADORA DE MOLAS

AJUSTAGEM E RECUPERAÇÃO DE MOLAS À FRIO



- Sistema calandra ajustável hidráulicamente até 20 toneladas
- Arqueia e desarqueia uniformemente, sem alterar as características metalúrgicas
- Operação simplificada, em tempo reduzido, com um só operador

**LAUTOMATIC**  
EQUIPAMENTOS COMÉRCIO E SERVIÇOS LTDA.

Rua Eugenia S. Vitale, 571 - Bairro Taboão - São Bernardo do Campo  
CEP 09700 - Tel. (011) 418-4600

ACEITA-SE REVENDEDORES REPRESENTANTES

vas, por exemplo, possibilita à empresa fazer ligações diretas, aliviando os prazos de entrega, o manuseio e a segurança da carga. "A redução de tempo e custo para os clientes, em média, chega a 30%", afirma Santos. "Tudo graças à frota própria", comenta Arthur Ferreira dos Santos Filho, também diretor.

O serviço personalizado mostrou-se tão eficiente que, entre centenas de clientes da empresa, é utilizado por um elenco de empresas do nível da Alcoa, Pneus Tropical, Goodyear, Phebo, Nestlé, Gessy Lever, 3M, Shell, Grupo Santista, Firestone, Caterpillar, General Motors e Alba, entre outras.

Para os clientes, também, as vantagens do sistema de logística, aplicado pela Relâmpago, são inúmeras. A Pneus Tropical, por exemplo, graças ao serviço prestado pela transportadora, não tem depósitos nem em São Paulo nem em Porto Alegre, locais onde são usadas as instalações da transportadora, como ponto de distribuição.

A meta da empresa para resolver os problemas de rentabilidade é manter nas mãos de terceiros apenas 30% da movimentação e contar com o aumento de produtividade de seus funcionários, que já receberam aumento depois da implantação do Cruzado. "Para manter nossos motoristas", explica Santos, "tivemos de elevar em 100% seus salários desde março".

Por enquanto, as medidas obtiveram sucesso: o transporte de carga atingiu 30 mil toneladas/mês, enquanto a média de 1985 chegou a um pico de 20 mil t/mês. Os investimentos em 1986, porém, já ultrapassaram Cz\$ 36,5 milhões e o principal objetivo, agora, é levantar o novo terminal de cargas numa área contruída de 25 mil m<sup>2</sup> em terreno de 52 mil m<sup>2</sup>, em Guarulhos, SP.

**SEGURANÇA** - Garantindo todo esse esforço, está o Departamento de Segurança, onde 55 homens zelam para que nada aconteça com os equipamentos próprios e as mercadorias transportadas. "A ignição para formação deste setor", lembra Thomaz, "foi a ocorrência de um assalto por semana". Hoje, o problema rareou. No último ano, a empresa registrou apenas dois roubos de carga.

Dividido em prevenção, escolta e investigação, a Divisão de Segurança da Relâmpago tem trazido grandes benefícios

para a empresa. Primeiro, pela maior confiabilidade conseguida junto aos clientes e, depois, pelo fechamento do verdadeiro "ladrão" que representava o furto de cargas. "O que levou muitas empresas a fecharem suas portas", diz o gerente Sebastião Thomáz. A essas vantagens, soma-se a liquidação imediata por parte das seguradoras, de danos eventuais. Por essas razões, o gasto entre Cz\$ 250 a Cz\$ 300 mil mensais em se-



Na Relâmpago, frota própria é sinônimo de confiabilidade

gurança tem sido considerado um investimento de sucesso. "Como não deixamos os bandidos em paz", comenta Sebastião Thomaz, "eles não têm se aventurado sobre nossos caminhões". Dependendo do número de caminhões, a escolta pode acompanhar o carregamento na cabina ou em escolta motorizada.

As preocupações atuais são quanto à baixa rentabilidade. A racionalização já chegou ao ponto máximo e os custos têm subido. Além dos funcionários, os caminhoneiros tiveram aumento de até 60%, dependendo da rota. A falta de peças também preocupa: um dos 1524, por exemplo, ficou um mês parado por falta de uma lateral. "Tudo isso implica em custos maiores", explica Santos, para quem a solução é de sentar novamente com os clientes. "Primeiro, resolvemos os problemas deles. Agora, eles terão de nos ajudar a resolver os nossos".

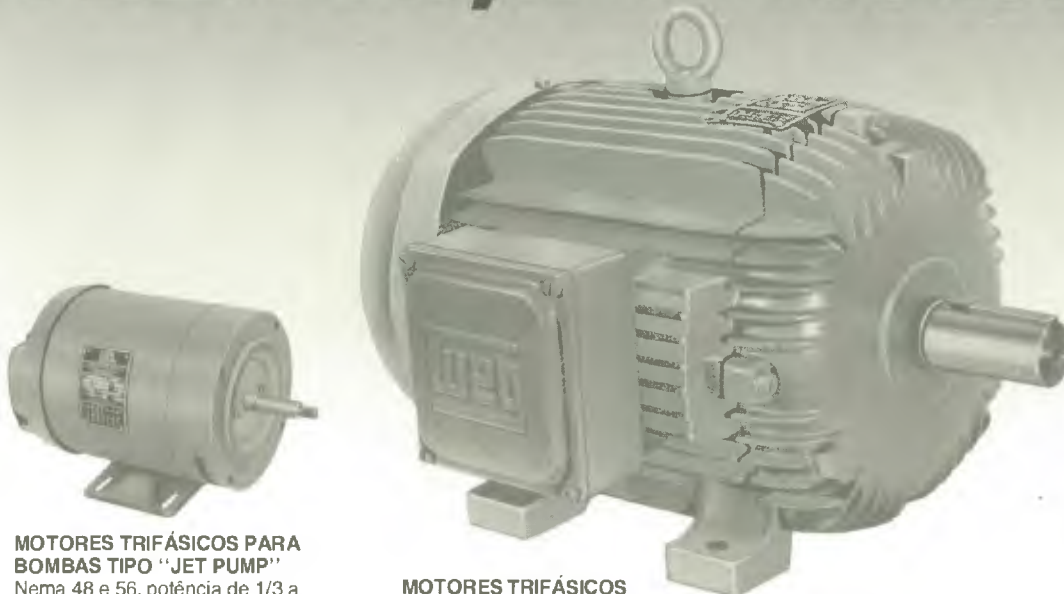
## A conservadora Atlas prefere a tranquilidade do baixo endividamento

"Sempre operamos com os pés no chão. Nunca tivemos encargos financeiros e jamais descontamos duplicatas. E sempre aumentamos o capital dentro de nossas possibilidades". Esta é a síntese da filosofia de trabalho da Atlas Trans-





# QUALIDADE GARANTIDA PELA FORÇA DA TECNOLOGIA



**MOTORES TRIFÁSICOS PARA BOMBAS TIPO "JET PUMP"**  
Nema 48 e 56, potência de 1/3 a 3cv.

**MOTORES MONOFÁSICOS PARA BOMBAS TIPO "JET PUMP"**  
Nema 48 e 56, potência de 1/8 a 3cv.

**MOTORES TRIFÁSICOS**

Com grau de proteção IP.54, de aplicação geral, e IP(W).55 para ambientes agressivos, indústrias química e naval. Potência de 0,16 a 500cv. Também para funcionamento em duas velocidades (1.800/3.600 e 900/1.800rpm), nas potências 0,25/0,4 a 160/250cv.



**CHAVES DE PARTIDA DIRETA**

Em caixa moldada, tipo PDW, para acionamento de motores trifásicos de corrente alternada de até 50cv. Versátil e de fácil instalação.



**MOTORES TRIFÁSICOS A PROVA DE EXPLOSÃO**  
Potência de 0,50 a 500cv.



**MOTORES TRIFÁSICOS PARA EXAUSTÃO E VENTILAÇÃO**  
Nas potências de 0,16 a 50cv.



**ALTERNADORES TRIFÁSICOS**  
Com regulador eletrônico de tensão, potência de 12,5 a 7.200kVA.



**MOTORES TRIFÁSICOS DE ANÉIS**  
De baixa tensão, potência de 3 a 525cv.



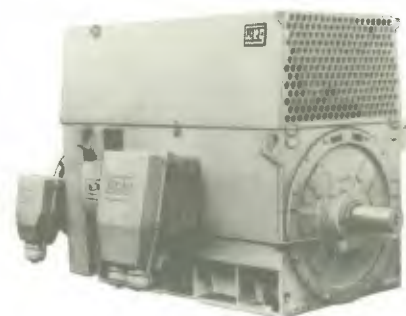
**MOTORES A PROVA DE EXPLOSÃO PARA BOMBAS DE COMBUSTÍVEL**  
Trifásicos de 1cv e monofásicos de 1/2 e 3/4cv.



**ALTERNADORES**  
Auto-regulados de anéis, potência de 3 a 25kVA (trifásicos) e 2 a 15kVA (monofásicos).



**MOTORES DE CORRENTE CONTÍNUA**  
Com carcaça de chapa laminada, potência de 0,16 a 750kW.



**MOTORES TRIFÁSICOS DE BAIXA E ALTA TENSÃO**  
Nas potências até 5.000kW.



Rua Joinville, 3300 - Fone (0473) 72-2020 (PABX) - Telex (0474)  
524 ELWE BR - Telex (0473) 72-2743 - Caixa Postal, D-20 - End  
Telegráfico: "WEG" - 89250 Jaraguá do Sul - SC -

FILIAIS : SÃO PAULO - Fone: (011) 542-9266 - Telex: (011) 21776 ELWE BR - RIO DE JANEIRO - Fone: (021) 284-7373 - Telex: (021) 30720 ELWE BR  
PORTO ALEGRE - Fones: (0512) 42-4422 e 42-4857 - Telex: (051) 2109 ELWE BR - BELO HORIZONTE - Fone: (031) 335-4533 - Telex: (031) 3173 ELWE BR



portes, a menos endividada das grandes transportadoras. Na razão direta disto, a Atlas mantém-se, sempre, numa posição de destaque também em termos de liquidez, o que demonstra a solidez da empresa.

A julgar pelo depoimento do diretor Comercial, Guillermo E. Lambrechts, a Atlas prima por investimentos em momentos adequados. "No momento, por exemplo, estamos investindo em um terminal de carga, em Salvador, com 14 mil m<sup>2</sup> de área construída", diz. Dentro das "prioridades lógicas", o mais complicado está sendo a compra de 110 caminhões.

"Terminais e frotas adequados são os ingredientes básicos para que uma empresa atinja o nível ótimo de agilidade", explica Lambrechts. Em decorrência do plano Cruzado e do aumento das exigências do mercado cresceu, também, a necessidade de aumentar a participação da frota própria, "para que consigamos maior agilidade operacional."

"Não bastam os 500 veículos próprios e 10 mil carreteiros", argumenta. "Precisamos nos armar para um aumento de 30% em peso e de 40% a 50% no número de conhecimentos". Mas, segundo o executivo, o governo deveria fazer algo para resolver "essa situação de penúria". Para tanto, a apresentação do RTB deveria ser uma exigência natural,



**Lambrechts: baixo endividamento garante situação estável da Atlas**

para a compra de caminhões". Com isso, seriam rechaçados os pedidos especulativos: "Basta o governo arregaçar as mangas".

**LOGÍSTICA** — Operacionalmente, o sistema da Atlas trata de apoiar logisticamente os clientes ou "parceiros" regulares. Os parceiros da Atlas são aque-

**Eixo Veicular Auxiliar  
3.º Eixo (Truck)**

**Caçambas Basculantes**

- Standart
- Graneleiras
- Coletores de Lixo
- Transporte de Minério

**Reboques:**

- Canavieiros
- Carga Seca
- Graneleiros
- Boaideiros
- Tip Top

**Semi-Reboques:**

- Basculantes
- Carga Seca
- Graneleiro
- Boiadeiro
- Carrega Tudo

**Carroçarias:**

- Canavieiras
- Graneleiras
- Carga Seca
- Botijões de Gás

**Goydo**  
**IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS**

**GOYDO IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.**  
 Trevo Rodoviário - Saída para Pirapozinho - 19.100 - Presidente Prudente - SP - Tel.: (0182) PABX 22-1333 - Caixa Postal, 870  
 Telex 0182 168



les que operam com a empresa de janeiro a janeiro. Em busca da especialização, a empresa, respeitando sua política conservacionista, não saiu a campo à caça de novos clientes.

“O volume de vendas de nossos clientes preferenciais aumentou e temos de resolver seus problemas”, explica Guillermo, para quem são esses usuários que devem ser adequadamente atendidos “e não os entregadores de carga”, aqueles que periodicamente usam os serviços da empresa.

Portanto, o cuidado principal é o de fazer um serviço personalizado com os parceiros que oferecem carga compatível, coletas e entregas rápidas e uma sistemática racional de trabalho. “Ou os entregadores entram neste rol, ou não se integram aos nossos objetivos”.

Desta maneira, para Lambrechts, as empresas também precisam ajudar as transportadoras e não cometer os abusos que acontecem, por exemplo, com os grandes supermercados. “Há casos de veículos parados por três dias para efetuar um descarregamento”. A solução seria, para racionalizar toda a operação, “implantar uma tarifa horária”. Seria uma forma de corrigir as discrepâncias e de se conseguir um serviço mais eficaz. “Esse caminhão parado no supermercado”, acusa, “faz muita falta em outros setores”.

## Di Gregório: elevado patrimônio é alicerce para o crescimento

Para Franco Di Gregório, diretor da Di Gregório Tocan Sistemas de Transportes, a reavaliação do patrimônio da empresa faz parte da própria estratégia de crescimento da empresa. “Depois da *via crucis* de 1983”, conta Franco Di



Franco: crescimento com carreiros

Gregório, período onde se praticou uma guerra de fretes no Amazonas, “chegamos agora a um momento de consolidação plena, pois o nosso mercado não está mais traumático”.

Dona de um invejável patrimônio, a Di Gregório prepara-se para dilatar ainda mais seus bens com a aquisição de dois navios ro-ro de mais de US\$ 30 milhões cada, além de ter tido aprovada sua participação no apoio a plataformas marítimas, através de um serviço de *supply-boats*. Isto sem falar de sessenta Volvo e 250 semi-reboques, mais um empurrador e duas balsas para fortalecer o rodo-fluvial.

**FROTA PRÓPRIA** — Especialista neste tipo de transporte, o ro-ro, entre São Paulo e Manaus, a Di Gregório já prevê para este ano um crescimento real nas vendas. “Chegamos a Cz\$ 550 milhões de faturamento”, diz Franco, graças à estratégia de manter elevado número de composições próprias. “Hoje, 98% das nossas cargas são transportadas com veículos próprios”.

É exatamente neste ponto que Franco Di Gregório vê a chance de sua empresa crescer ainda mais. “Somos, talvez, a transportadora mais verticalizada do país”, afirma. “Portanto, para estimular nosso crescimento, devemos abrir um pouco mais a participação de terceiros”.

### CARACTERÍSTICAS:

- Alongamento e Reforço do Chassi em aço estrutural
- Suspensão com suportes inteiriços, pinos e buchas cementados e retificados
- Suporte traseiro especial, permitindo o máximo levantamento do 3.º eixo
- Molas especiais, mais longas, proporcionando maior maciez ao veículo
- Eixo Tubular 50% mais leve, reduzindo a tara do veículo
- Freios Bendix, eficientes, seguros
- Garantia por 6 meses
- Experiência de mais de 20 anos na fabricação de 3.º eixo
- Credenciado pelo INMETRO para adaptação de EIXO VEICULAR AUXILIAR.

# 3.º eixo é Gotti



Pierino Gotti

INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS E MECÂNICOS LTDA.

SEDE E FABRICA 1: Rodovia BR 277 a 700 metros da BR 116.  
Fone: 041: 266-1433 - Telex 041:5468 - 80.000 - Curitiba - Pr.  
FABRICA 2: Rodovia BR 116 - Km 83,5 - Colombo - Pr.

## ETREL

Empresa especializada em transporte de produtos de aço para todo o Brasil: chapas, bobinas, tubas de aço (nús e revestidos), tambores de aço e máquinas.  
Executa empreitada de carregamento, transporte, descarga e armazenamento em qualquer região do País.  
Possui carretas comuns e extensíveis, caminhões pranchas e guindastes. Oficina de consertos para seus próprios veículos com mecânicos, pintores, funileiros e marceneiros.  
Depósito coberto com ponte rolante para 15 tons.



**ETREL**  
TRANSPORTES S.A.

Sede Própria - R. Luiz Rodrigues de Freitas, 385 - Ponta da Igreja - Guarulhos - SP - Tel.: 913-1855 PABX - Telex: (011) 25959 ETRR - Filiais: Cubatão - SP - Radavia Picoaguera - São Sebastião, km 63,5 - Fone: 61-1420 - São Caetano do Sul - SP - Rua dos Diamantes, 460 - Fone: 453-4488 - Pindamonhangaba - SP - Av. Princesa do Norte, 325 - Fone: 42-5100 - Rio de Janeiro RJ - R. 29 de Julho, 13 - s/203/204 - Bonsucesso - Fone: 280-4066 - Simões Filho - BA - Via Periférica 1, nº 2981 - C.I.A. - Fone: 594-9494 - Esteio - RS - Rua Monteiro Lobato, 415/a - Fone: 73-3846.



## ÔNIBUS USADOS



- COMPRA
- VENDA
- TROCA

RODOVIÁRIOS E URBANOS

Renavell

6 anos  
de  
atividades

REVENDEDORA  
NACIONAL DE VEÍCULOS LTDA.

Rua Silva Teles, 1793 - CEP 03026  
Canindé - S.P. - Esq. Marginal Tietê  
Fone: 948-3277

Atendimento para todo o Brasil

## DESMONTADORA HIDRÁULICA PARA PNEUS DE CAMINHÕES

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



Mod. DPH-700

Montada sobre rodas  
facilitando sua locomoção.

SOLICITE DEMONSTRAÇÃO

*Emeb do Brasil Ltda*

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



Terminal rodo-marítimo-fluvial de Manaus: o centro nervoso da Di Gregório

Operacionalmente, a empresa já vem realizando viagens diretas também para o Nordeste e não mais, como anteriormente, centralizado as operações em São Paulo. Desta forma, conseguiu aliviar tempos e oferecer serviços mais expressivos a seus clientes.

Trabalhando exclusivamente com cargas de lotação, a Di Gregório apoia-se logisticamente em seu terminal rodo-marítimo-fluvial de Manaus, com 12 mil m<sup>2</sup> de área construída e prepara-se para instalar na outra ponta, São Paulo, em outro terminal de 10 mil m<sup>2</sup> construídos em terreno de 60 mil.

Com o plano cruzado, suas 1 600 carretas, tracionadas por quatrocentos cavalos, além dos doze conjuntos fluviais tem conseguido um ritmo alucinante: 680 viagens por mês, um aumento de 47% em relação ao ano de 1985.

## Filiais exportadoras garantem o crescimento do Rodoviário Ramos

Entre as vinte maiores, o Rodoviário Ramos é a empresa que vem, consecutivamente, conquistando grandes índices de crescimento. Na opinião de seus diretores, porém, esses resultados não refletem nenhuma surpresa para a transportadora. "Temos caminhado neste sentido", explica Aloyzo Ramos Murta, diretor Presidente da empresa, pois "tanto operacional como administrativamente, temos aplicado uma filosofia de passos seguros."

Com 160 caminhões próprios, envolvidos exclusivamente nos serviços de coleta e entrega, a Rodoviário Ramos



Ramos: terminal inadequado exige 24 horas de trabalho ininterrupto por dia



apoia-se em 2 mil caminhoneiros para as cargas de transferência. "Para contarmos com a confiabilidade dos clientes", relata João Carlos Costa Ramos, diretor Comercial, "nos esmeramos no tratamento dado aos caminhoneiros". Desta maneira, pagando bem aos autônomos e garantindo-lhes carga de retorno, em razão da própria estratégia comercial, a Ramos pulou de 30.º para 17.º e depois para 13.º lugar, em apenas três anos.

A principal preocupação da empresa, até agora, tem sido a de formar raízes junto a seus clientes. Com 41 filiais próprias e localizadas, em sua maioria, em cidades de pequeno e médio porte, a Ramos trata de manter um contato personalizado com seus embarcadores, fazendo transporte direto sem conexão. "Oferecemos um frete 20% menor, além de darmos todas as garantias aos usuários e facilitar-lhes a manutenção de estoques mínimos", diz Ramos. Assim, sediada em pólos de menor porte, e graças às vantagens oferecidas, a Ramos tem conseguido inverter os objetivos de cada filial.

**RETORNO INVERTIDO** — "Hoje, quase todas as nossas filiais são exportadoras, e não importadoras," admite Aloyzo Murta. Com a utilização desta estratégia, a empresa não tem se preocupado, nem um pouco, com a angustiante



**Murta: agora vamos comprar caminhões**

procura de cargas de retorno. Tomando-se, como exemplo, as cidades de Nanuque, em Minas Gerais, e São Paulo, fica evidente que, se qualquer empresa tiver São Paulo-Nanuque como rota de retorno, não faltarão cargas a transportar. Este é o ovo de Colombo de Ramos.

Não é difícil concluir que a estratégia consegue reunir um extenso saldo de vantagens. Desde o cadastro de caminhoneiros que, de preferência, são recrutados nestas mesmas cidades e que se sa-

tisfazem, ainda mais, com a oportunidade de estarem sempre em convívio com a família.

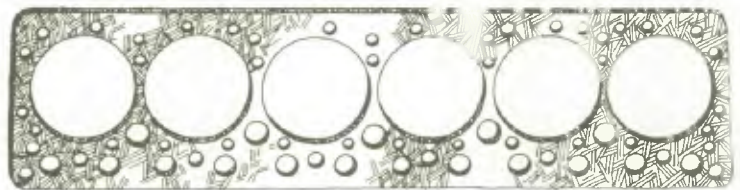
Mesmo com os próprios funcionários — mais de 1700 —, a "prata da casa" é uma preferência. "A maioria de nossos funcionários a nível gerencial trabalha conosco há mais de quinze anos", diz Aloyzo, para quem não há dúvidas que o índice de produtividade dos empregados que "vestem a camisa" é muito superior.

Combinando todos os fatores e aumentos espontâneos, após o cruzado, de 43 e 53%, o primeiro para o frete carreteiro e o segundo para os funcionários, a Ramos conseguiu algo de inédito em termos de segurança: os seus diretores juram que, desde 1938, ocorreram apenas três assaltos em caminhões a seu serviço.

Aplicando o tripé segurança-economia e rapidez, a Ramos tem como característica básica, um relacionamento íntimo com a clientela. Para se ter idéia de seu crescimento, este ano, o número de emissão de conhecimentos atingiu 50 mil/mês, mais de três vezes superior à média de 15 mil registrada em 1985.

As próximas metas da empresa são a construção de um terminal próprio em São Paulo, de 6 mil m<sup>2</sup> de área construída, e a mudança do perfil da frota de transferência, hoje, exclusivamente na mão de terceiros. "Vamos colocar frota ▶

# A junta que não deixa você no aperto.



Junta de qualidade não dá vazamento, não folga em serviço nem deixa o dono no aperto. Bom desempenho, aliás, é o que você sempre pode esperar das peças genuínas Mercedes-Benz. Elas são produzidas pelos mais avançados métodos de fabricação e submetidas a um controle de qualidade que só deixa passar furo se ele fizer parte da peça. Procure o seu Concessionário Mercedes-Benz. Ele tem um estoque de peças onde a qualidade e a garantia da Mercedes-Benz andam sempre juntas.



própria também na estrada”, proclama Aloyzo. Um serviço que lota, atualmente, 45 veículos a cada 24 horas. “Isso mesmo. Trabalhamos 24 horas por dia. E sem interrupção”.

### Rápido 900 centraliza operações, baixa custos e melhora os controles

O grande trunfo da mais rentável entre as vinte maiores, o Rápido 900, é a centralização de todas as operações em São Paulo. Segundo José Carlos Santos Ferreira, gerente Comercial da empresa, a estratégia redundou em uma total simplificação de procedimentos e em uma economia que nem é possível calcular.

“Até 1980, estávamos à mercê dos gerentes Regionais”, confessa Ferreira, “gerando um sem-número de descontos, cobranças e resoluções diferentes dentro da empresa”. Hoje, o Rápido 900 movimenta todas as suas operações de São Paulo, unificando desde os materiais de escritório até a manutenção dos veículos. O resultado é uma grande funcionalidade dos Departamentos. “Enxugamos nossas filiais. Hoje, elas só têm pessoal de operação e vendas”. Ou seja, o objetivo principal é o de só manter nas filiais funcionários produtivos. “Os outros serviços são feitos em São Paulo, otimizando o Departamento de Compras e aumentando a produtividade do pessoal de administração.

O pivô de todo o sistema gerencial da Rápido 900 é a conta-mãe, aberta em



Ferreira: centralização simplificou procedimentos e viabilizou as filiais

um banco da Vila Guilherme, na capital paulista. Todas as filiais movimentam esta conta e seus gerentes têm procuração em suas cidades-sede para trabalhar com essa caixa única. Cada um dos gerentes tem uma quota, estabelecida de acordo com o histórico de cada filial. Graças à agilidade que a informática proporcionou aos serviços bancários, a Diretoria da 900 tem condição de exercer um controle rígido e diário sobre os gastos de cada filial e racionalizar-se desde as faturas até a manutenção de uma interessante conta bancária que concentra todo o capital de giro.



A segunda prioridade da empresa é a otimização operacional. Partindo de uma política de fretes sadia — “lucro sem exploração” —, manutenção da frota para aumentar a confiabilidade junto a clientes e alívio forçado nas avarias de carga, conseguido com gratificações ao pessoal de manuseio dos depósitos, o Rápido 900 tem conseguido trabalhar “com equilíbrio e tranquilidade”.



## BAÚ DA FACILIDADE

Nada é mais fácil do que carregar um caminhão quando seu baú é dotado da Plataforma Elevatória Hidráulica Marksell. Nada é mais rápido, seguro e econômico. O tempo que se ganha, com a agilidade da operação, transforma-se em mais quilômetros rodados e, conseqüentemente, mais lucros. Tudo é muito simples e funcional: a Plataforma Elevatória Hidráulica Marksell tem piso antiderrapante e movimenta-se suavemente, pela ação de três cilindros hidráulicos. Com capacidade de 500 a 2.500 kg. Assistência técnica em todo o Brasil. Sob consulta, executa-se também projetos especiais fora dos padrões das carrocerias disponíveis no mercado.

**marksell**  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE EQUIPAMENTOS LTDA.

São Paulo: Av. Imperatriz Leopoldina, 1042 - V. Leopoldina - CEP 05305  
Tels.: (011) 832-6359/261-4662/832-2831 - Telex: (011) 23835 SELC-BR



# Assine com a Tora



Depois você pode usar que a frota é sua.

Se você movimentar permanentemente expressivas toneladas de carga, é hora de conhecer o esquema de trabalho da Tora. Dispondo de uma moderna frota, de cerca de 300 veículos (carga seca, basculantes e tanques para produtos químicos e asfalto) a Tora lhe oferece um contrato exclusivo para o transporte de sua carga. Além da tranquilidade, você foge dos preços especulativos e tem um custo firme e técnico.

Não fique pensando nas dificuldades. De qualquer lugar do país, ligue para o Abelardo ou Fausto (Telefone: (031) 351-3311; e discuta com eles o seu problema.

Assinando com a Tora, você terá caminhões de vantagens à sua frente.



**TORA TRANSPORTES INDUSTRIAIS LTDA.**

Matriz: Av. Coronel Jove Soares, 281 -

Fone: (031) 351-3311 - Telex: (031)1869 - Contagem - MG



**INVESTIMENTOS** — A partir deste mês, por exemplo, os 248 veículos da empresa ficarão muito melhor acomodados no novo terminal da empresa de 9 800 m<sup>2</sup>, 3,5 mil dos quais construídos. Uma tentativa de absorver as 55 mil toneladas transportadas por mês, 10 mil a mais que a média do ano passado.

Para transferir toda essa massa, 3 mil caminhoneiros estão cadastrados na transportadora e, segundo Ferreira, “merecem o maior prestígio”. Este prestígio, além de se reverter em um frete de 20% maior nos últimos três meses, garante aos autônomos adiantamento de 70 a 80% por viagem e a implantação de um confortável alojamento junto à sede da empresa.

A baixa da liquidez do setor no ano passado, porém, deve se agravar ainda mais este ano, comenta Ferreira. “Além de maciços investimentos em equipamento”, diz ele, “e o aumento do frete-carreteiro, nossos funcionários também abiscoitaram 40% de reajuste”. Assim, a única solução, para o gerente é a renegociação. “Temos de sentar na mesa”, observa. “Até agora, foi a empresa que ajudou os clientes. Está na hora de o outro lado também ajudar.”

Os esforços da 900 para conseguir atender a demanda levaram a empresa, inclusive, a tornar sua frota uma autêntica colcha de retalhos. “Só foi possível aumentar a frota comprando aos pedaços”. Pela empresa, já rodam cinquenta Ford Cargo, trinta Volvo, treze Volkswagen e dez GM que complementam a frota e ajudam a transferir de 60 a 65% do total da carga.



Terra: 25% do faturamento da Superpesa veio da frota de apoio e da locação

### Superpesa lucra com frete de retorno feito pela frota de apoio

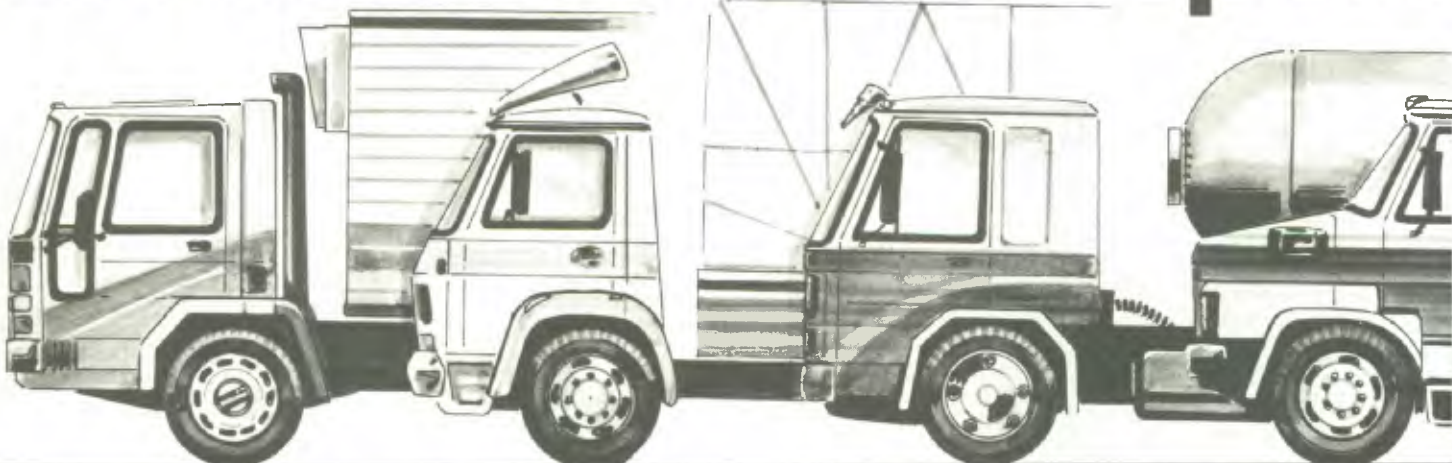
A Superpesa conseguiu a proeza de ser a de maior lucro líquido, graças ao aumento do faturamento e à manutenção dos custos fixos. “A principal medida adotada em 1985”, relata Carlos Terra, diretor da empresa, “foi a mudança da nossa filosofia comercial”. A empresa deixou a timidez de lado e partiu para um trabalho mais abrangente na carga geral.

A solução da Superpesa foi a de transportar não só cargas indivisíveis e espe-

cializadas, mas utilizar sua frota de apoio para a transferência de cargas normais. “Nossa frota de apoio é composta de carretas de 25 toneladas usualmente utilizadas no mercado. Usando da estratégia, a empresa, então, começou a praticar fretes de retorno, diluindo seus custos fixos.

“Com certeza, 25% do nosso faturamento foi reflexo desta atitude”, afirma Terra, pois, além do retorno, a Superpesa também passou a locar guindastes e outros equipamentos para o mercado geral. A empresa, hoje, faz 60% dos fretes de construção do Rio, aliás não só em transporte mas também no içamento de pré moldados para as Ciep's de Brizola.

# As Maiores do Transport



#### Rede Autorizada VDO

AL/PB PE/RN: NATAL - Velochaves Com. Repres. Ltda. - fone: (084)231-7447 - OLINDA - Comercial de Máquinas - fone: (081)241-1792 - RECIFE - J.B.Lucena - fone: (081)268-2661 - BA/SE: SALVADOR - Manoel Felix de Araújo - fone: (071)241-7780 - CE/MA/PA/PI: BELÉM - Auto Globo Ltda. - fone: (091)222-2025 - Uriboca Mec. e Met. Ltda. - fone: (091)222-5588 - FORTALEZA - Jairo Ferreira Leite - fone: (085)223-0288 - DF: BRASÍLIA - Polipeças Com. e Repres. Ltda. - fone: (061)562-4312 - ES: VITÓRIA - Acrópole Com. e Distr. Ltda. - fone: (027)223-7940 - GO: GOIÂNIA - Polipeças Com. e Repres. Ltda. - fone: (062)233-7700 - MG: BELO HORIZONTE - Menezes e Pratas Ltda. - fone: (031)335-1420 - UBERLÂNDIA - Centrotec Ltda. - fone: (034)232-7120 - Imenal Ind. Met. Nacional -

fone: (034)232-3223 - MS: CAMPO GRANDE - FBS Tacógrafos Auto Veloz Ltda. - fone: (067)386-2452 - MT: CUIABÁ - Brasauto Peças Ltda. - fone: (065)361-3131 - PR: CURITIBA - Radiante Com. Auto Partes Ltda. - fone: (041)264-1045 - T.S. Com. e Repres. de Autopeças Ltda. - fone: (041)246-1825 - RJ: BARRA MANSA - Mecânica Imata Ltda. - fone: (0243)22-1986 - RIO DE JANEIRO - Pit Painéis Ltda. - fone: (021)260-4345 - RS: CANOAS - N.C. Instrumentos Ltda. - fone: (0512)72-8072 - CAXIAS DO SUL - Toderó Representações Ltda. - fone: (054)222-1349 - PORTO ALEGRE - Casa dos Velocímetros Ltda. - fone: (0512)25-5431 - Geraldo P. Foergrnês - fone: (0512)22-5749 - Luiz Alberto Noll - fone: (0512)31-6305 - Treinar - Trein. e Consultoria em Transp. Ltda. - fone: (0512)43-2194 - SC: JOINVILLE - Sulcave Com. e Repres. Veic. e Peças Ltda. fone: (0474)22-4070 - SP: ARAÇATUBA - José Valdir Lopes - fone: (0186)23-2454 - BARRETOS - Flávio Silva Com. de Peças Ltda. - fone:



## Itaipava diz que transportar petróleo é um ótimo negócio

A quinta empresa de maior faturamento no setor, a Itaipava, faz o transporte de derivados de petróleo, além da coleta da matéria-prima junto aos poços para envio às refinarias. Pelo salto dado pela transportadora, de 25º para 5º lugar nos *Maiores*, logo se vê que esse é o tipo de transporte que vem sendo remunerado com as tarifas mais realistas do mercado.

Para Olivério J. Teixeira, assessor da diretoria da empresa, a situação atual, com o cálculo técnico das tarifas, está viabilizando o setor. "Anteriormente, a Petrobrás deflacionava", diz Teixeira, "colocando em risco toda a rentabilidade das companhias". Hoje, porém, "tivemos todos os contratos renegociados".

A solução foi possível graças à criação do sistema Petrasa, que divide o Brasil em várias regiões, existindo em cada uma delas uma transportadora responsável pela distribuição dos derivados e do álcool. "Só desta maneira", afirma Teixeira, "é possível fazer a distribuição, até mesmo durante as safras, sem qualquer atropelo".

A Petrasa, uma subsidiária da Petrobrás, responsável pela distribuição dos combustíveis para a empresa-mãe, associa-se a distribuidoras locais com as quais faz uma coligação. O Departamento Técnico da Petrasa acompanha os custos operacionais da frota e, segundo Teixeira, chega a uma tarifa justa, re-



Teixeira: cálculo técnico da tarifa remunera transporte com frete real

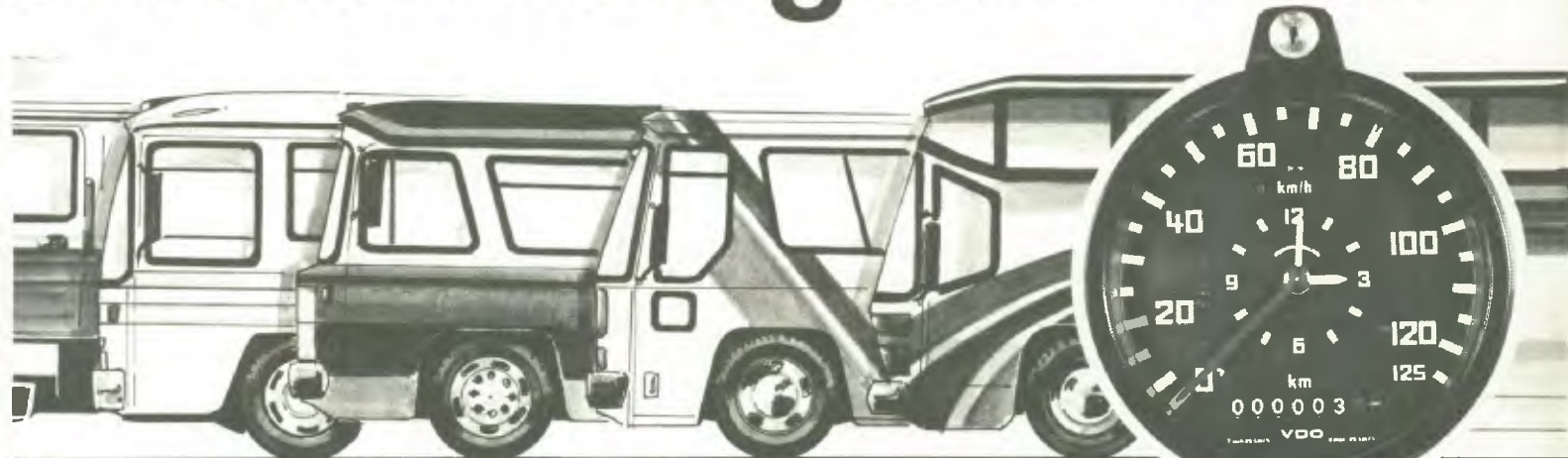


servando uma pequena fatia de lucro para as operadoras, como a Itaipava, que lhe prestam serviço.

"O nosso tipo de trabalho exige o máximo de garantias", diz Teixeira, "pois os poços não podem parar". Assim, o assessor admite que a Petrasa tem agido de maneira séria. "Sabendo dos problemas que as empresas sofrem para fazer esse tipo de trabalho no Norte e Nordeste, em regiões em que os tanques quase submergem na lama, a Petrasa remunera a contento os serviços prestados pelas operadoras.

Olivério, porém, vê com ainda maior otimismo o futuro da empresa: "Por enquanto, estamos fazendo exclusivamente o transporte *on shore*, mas, em breve, estaremos operando *off shore* no Amazonas". Até lá, promete o assessor, a Itaipava vai continuar a fazer o melhor investimento do momento: comprar caminhões.

# e usam Tacógrafo VDO



(0173)22-3801 - BAURU - Antonio Carlos Ramos - fone: (0142)22-4644 - CAMPINAS - Souza Barbosa Instrum. Prec. - fone: (0192)31-0797 - LEME - Gilmar Lopes de Moraes - fone: (0195)71-3672 - MARILIA - Cler de Souza - fone: (0144)33-4865 - OURINHOS - Luiz Sanches Vicente - fone: (0143)22-3602 - PRESIDENTE PRUDENTE - Ademair Dalese - fone: (0182)22-1223 - RIBEIRÃO PRETO - Alves Cavazzini Ltda. - fone: (016)626-7149 - Ivan José Giacchetto - fone: (016)626-7149 - SANTOS - Mip Comercial Ltda. - fone: (0132)35-6139 - SÃO JOSÉ DO RIO PRETO - Santa Monica Esc. p/Autos Ltda. - fone: (0172)32-3457 - SÃO PAULO - Irmãos Fernandes Com. e Ind. Ltda. - fone: (011)292-5171 - Mip Medidores e Inst. Prec. Ltda. - fone: (011)549-8477 - Seger Inst. Precisão Ltda. - fone: (011)834-2732 - Tacobras - Serv. e Com. de Medição Ltda. - fone: (011)240-8562 - SOROCABA - Com. de Veloc. Dimas Ltda. - fone: (0152)32-0012

## VDO COMERCIAL LTDA.

Rua Lisboa, 78 Fone: (011) 280-1166 - Telex: (011) 35938  
05413 - São Paulo - SP - Ribeirão Preto: (016) 626-7149  
Porto Alegre: (0512) 22-5749





Por trás de cada produto com a assinatura Volvo, existe um segredo: gente. Gente presente em cada etapa da sua fabricação. Na concepção de uma peça, de um veículo, de um acessório. Na montagem de um chassi. Na instalação de um motor. No concessionário. No serviço autorizado. Enfim, na composição de cada detalhe que torna a marca Volvo tão especial.





# A VOLVO VAI ENTREGAR O SEGREDO DA SUA QUALIDADE.

Gente treinada e dedicada que conhece profundamente aquilo que faz. Mais: que se orgulha disto. E que, pode garantir como ninguém os produtos que fabrica.

É isso que faz a diferença dos produtos Volvo.



**VOLVO**  
É A GENTE QUE CUIDA.





# Após as amarguras, a era do Cruzado

O transporte rodoviário de passageiros amargou, em 1985 um desempenho idêntico ao do ano anterior. Mas, o Plano Cruzado varreu as incertezas do setor

O setor de transporte rodoviário de passageiros defende o Plano Cruzado como novo credo econômico. Após transportar um 1985 de fraco movimento, determinando pequeno decréscimo da média de rentabilidade sobre o patrimônio no exercício, em comparação ao período de 1984, as empresas interestaduais e intermunicipais foram surpreendidas, no último mês do ano, por um largo contingente de passageiros que simplesmente

formavam filas em frente aos guichês, procurando bilhetes.

Como tal aquecimento de demanda não foi constatado com a antecedência necessária para se tomar as providências cabíveis, parte dos usuários não pôde ser transportada pelas empresas. É que, assim como os hotéis, agências de turismo e demais ramos ligados ao lazer, as empresas de transportes atravessando uma grande recessão nos últimos anos, não

tinham recursos e, principalmente, motivos, para montar uma estrutura superior à dimensionada para a alta estação.

A situação causou pequenos transtornos aos passageiros, mas para as empresas do setor foi o marco de um novo período. "Voltou o otimismo, todos querem operar, todos querem crescer", entusiasma-se Arthur Mascioli, diretor da Viação Cometa. "Acho que o responsável por tudo isso se chama pacote econômico e rezo para que dê cada vez mais certo", rebate o presidente da Associação Nacional dos Transportes Rodoviários de Passageiros, Bernardino Rios Pim.

A unânime aclamação ao Plano de Estabilização encontra motivos óbvios. Operando com tarifas defasadas e média de ocupação abaixo da computada nas planilhas de cálculo do DNER, o transporte rodoviário de passageiros tem futuro dos mais sombrios. Mas, ao mesmo tempo em que foi autorizado o último reajuste para as linhas interestaduais, houve o aquecimento da demanda. "Embora localizado para algumas linhas, o crescimento constatado em dezembro do ano passado atingiu algo em torno de 9 a 10%. Isto permitiu às empresas se consolidarem e contarem com um maior volume de recursos em seus caixas", explica Rios Pim.

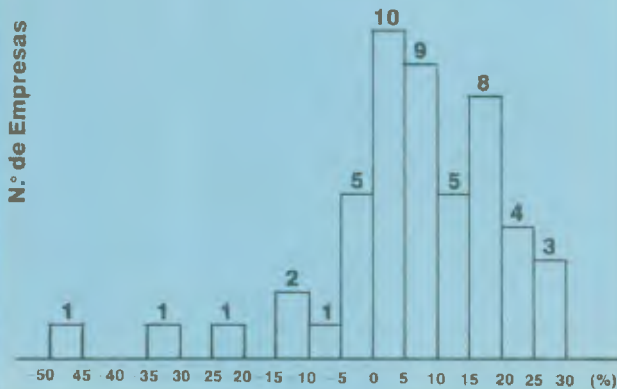
Após a divulgação do pacote, o "direito de ir e vir passou a ser utilizado com mais frequência", afirma o presidente da Rodonal para definir o aumento da quantidade de passageiros transportados em absolutamente todas as empresas do setor. "Por incrível que pareça, tal crescimento chegou à casa dos 20%", complementa o entrevistado.

A primeira colocada no ranking das maiores do transporte rodoviário de passageiros, a Viação Cometa, tem poucos motivos para festejar este resultado. O comparativo entre os resultados alcançados durante 1985 e 1984 determina um aumento abaixo da variação infla-

## O DESEMPENHO DO TRP

### RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

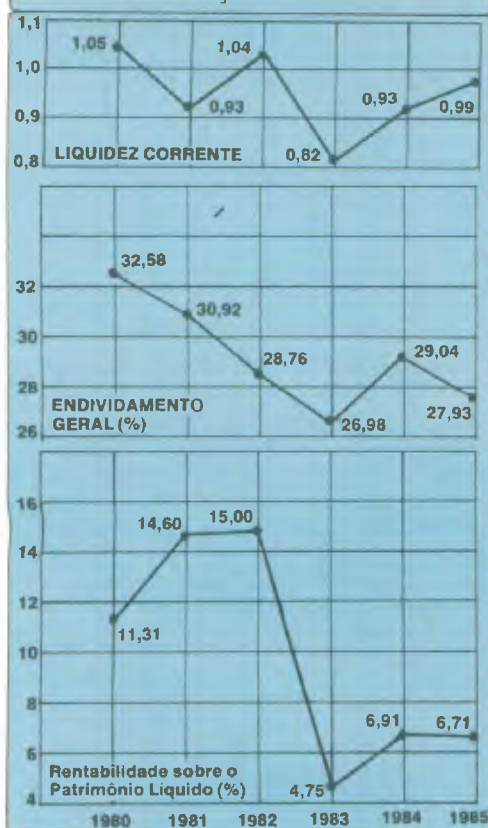
Média Atual = 4,70%  
Média Anterior = 6,91%



Rio-São Paulo: a primeira linha a captar o aumento da demanda



## EVOLUÇÃO DO TRP



cionária para todos os índices econômicos. No caso da receita operacional, o crescimento foi de 214%. Já o patrimônio líquido cresceu 234,6%, enquanto o lucro operacional aumentou magros 94,1%.

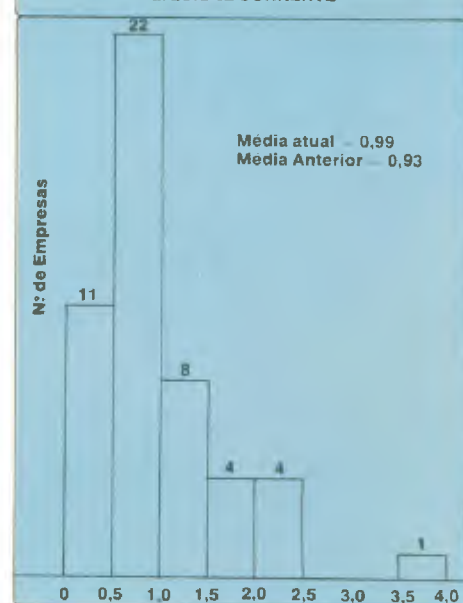
## Inflação e defasagem tarifária inibem investimentos do setor

A inflação e a defasagem tarifária foram os dois principais fatores que comprometeram a performance da empresa durante o ano passado, na visão de Arthur Mascioli, diretor da Viação Cometa. "O primeiro, por estabelecer aumentos quase cotidianos nos insumos, não repassados em sua totalidade nas majorações concedidas pelo CIP, pois a sistemática utilizada determinava prazo mínimo de trinta dias para o reajuste tarifário", informa o entrevistado.

Outro fator preponderante para o resultado é a operação urbana que a empresa realiza em Campinas. "Hoje, neste segmento, temos 15% do prejuízo sobre o faturamento", lamenta Mascioli. Após desativar suas linhas na cidade de Ribeirão Preto — "ninguém aqui se arrepende disso" —, durante o ano retratado, a Cometa preocupa-se por não poder dizer até logo aos mais de mil funcionários e 260 ônibus encarregados de 40% do transporte de Campinas. "Mas ninguém vai ficar jogando dinheiro pela janela", argumenta o empresário.

Tal dificuldade também comprometeu os resultados da Empresa de Ônibus Pássaro Marrom, chegando até mesmo a deslocá-la da sétima posição ocupada durante 1984, para a décima no ranking de 1985. "O que está insuportável são

## LIQUIDEZ CORRENTE



as tarifas metropolitanas, onde operamos itinerários para Mogi das Cruzes, Suzano, Arujá, Santa Isabel e Guararema. Neste segmento, estávamos aguardando um aumento para pouco antes do Plano Cruzado. Após a divulgação das medidas governamentais, todos possuem desculpas para não conceder os aumentos que sabem necessários", declara Thadeu Luciano Marcondes Penido, diretor Vice Presidente da empresa.

Diante desse quadro, os planos do setor, durante o ano passado, procuraram não comprometer a saúde financeira.

### As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Ensa - Nossa Senhora Aparecida Ltda.	31,68
02. Expresso Gardênia Ltda.	30,09
03. Expresso São Luiz Ltda.	27,63
04. Viação Alto Paraíso Ltda.	27,39
05. Empresa de Ônibus Pássaro Marron S.A.	27,22
06. Transportes Carvalho Ltda.	25,83
07. Pluma Conforto e Turismo S.A.	25,21
08. União Transp. Interestadual Luxo - Útil	24,88
09. Empresa de Transportes Andorinha S.A.	23,55
10. Empresa União de Transportes Ltda.	23,06

### As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Empresa União de Transp. Ltda	46,18
02. Empresas Reunidas Paulista de Transp. Ltda.	29,87
03. União Transp. Interestadual Luxo - Útil	29,08
04. Viação Alto Paraíso S.A.	29,01
05. Empresa de Transportes Andorinha S.A.	28,53
06. Viação Nordeste Ltda.	28,25
07. Viação Garcia Ltda.	25,69
08. Expresso Cristália Ltda.	24,92
09. Expresso Gardênia Ltda.	23,98
10. Empresa de Ônibus Pássaro Marron S.A.	23,90

### As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ milhões)
01. Viação Cometa S.A.	220.856,3
02. Viação Aguiá Branca S.A.	209.519,0
03. Auto Viação 1001 S.A.	179.967,0
04. Viação Garcia S.A.	144.761,4
05. Cia. São Geraldo de Viação	141.943,3
06. Emp. de Transp. Andorinha S.A.	130.475,6
07. Empresa Gontijo de Transp. Ltda.	127.712,9
08. Emp. Paulista de Transporte Ltda.	94.034,7
09. Empr. Ônibus Pássaro Marron S.A.	90.718,2
10. Transbrasiliana Transp. Turismo	87.597,5

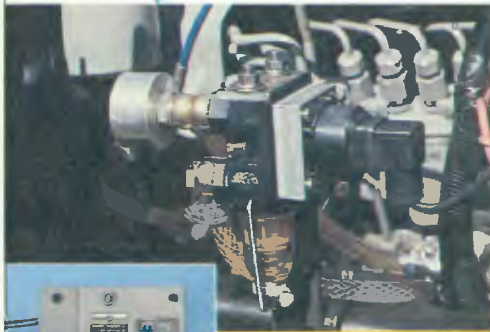
### As que têm maior liquidez

Empresa	(%)
01. Rodex Expresso Rodoviário S.A.	10,14
02. Impala Auto Ônibus S.A.	3,76
03. Empresa Metropolitana Ltda.	3,38
04. Expresso Azul de Transp. S.A.	2,45
05. Transportes Carvalho Ltda.	2,44
06. Viação Cometa S.A.	2,18
07. Rodoviária Metropolitana Ltda.	2,17
08. Auto Viação 1001 S.A.	2,24
09. Viação Alto Paraíso S.A.	2,11
10. Viação Meraumar S.A.	2,04





**Sistema de medição volumétrica de combustível com transmissão eletrônica**



Registra com alta precisão o volume de combustível efetivamente consumido pelo motor do seu veículo de carga até décimos de litro.

**TECNOBRÁS S.A.**

Sede administrativa: Avenida Pacaembu, 1886 - CEP 01234 - São Paulo - SP - Tel.: (011) 872-7133 - Telex (011) 24297 HTIB BR  
 Fábrica: Avenida Joaquim Boer, 792 - CEP 13470 Americana - SP - Tel.: (0194) 61-2367 - Telex (019) 1665 HTIB BR

**MANUTENÇÃO DE TACÓGRAFOS COM A TÉCNICA E PRECISÃO VDO**



- Representação e tacógrafos VDO.
- Componentes, cabos, redutores, discos diagramas, etc.
- Reboqkontroller II (odômetro especial para carretas).

**IRMÃOS FERNANDES**  
**IRMÃOS FERNANDES**  
 COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS LTDA.

Rua Itabaiana, 431 - Belém Fones: 292-5171  
 292-6482 - 03171 - São Paulo - SP

**Assistência Técnica Credenciada há mais de 20 anos**

ra das empresas, bastante abalada durante a última década. "Todo mundo tomou mais juízo, racionalizando custos, quantidade de funcionários. Quem conseguiu atravessar o final da recessão, chegou à nova realidade econômica com a casa arrumadinha", analisa Thadeu Penido. "Estamos quase iguais, ou melhor, ligeiramente inferiores, aos resultados de 1977. Isto representa um ciclo de dez anos negativos para o segmento", completa Arthur Mascioli.

As estratégias utilizadas para atravessar o período, no entanto, trouxeram os

obstáculos enfrentados pelas empresas. Em termos de renovação de frota, nem mesmo a modificação da planilha do DNER, fixando a vida útil do veículo em cinco anos, ao invés dos sete anteriormente utilizados, estimulou as empresas a investirem na aquisição de carros reservas, uma prática comum no setor alguns anos atrás.

"Quando a tarifa era mais generosa, você tinha condições de investir na frota sobressalente. Antes, havia empresas com 20%, 30% dos carros apenas para atender os dias de maior demanda, fé-

**Turismo, um novo filão**

O Plano Cruzado revigorou setores ligados ao transporte rodoviário de passageiros. No campo do turismo, o novo surto de excursões levou a Auto Viação 1001 S.A. a adquirir uma nova frota para atuar no ramo. São cinco unidades Paradiso 380, equipadas com aparelhos de vídeo cassete e, uma delas, dotada de bar e deck. "Pressentimos uma explosão da atividade, principalmente, na região onde atuamos, Rio de Janeiro", declara José Augusto Lopes Soares, contador da empresa.

Este é apenas um dos investimentos programados pela operadora para este exercício. Uma nova garagem, ocupando 55 mil m<sup>2</sup>, dos quais 35 mil m<sup>2</sup> construídos, será iniciada durante 1986. "Desta forma, substituiremos duas outras áreas de manutenção", informa o entrevistado.

Boas novidades para uma empresa que sofreu, no ano passado, grande decréscimo na demanda de várias linhas operadas, atingindo, em algumas delas, o patamar de 15%. "Obviamente, nosso nível de investimentos decaiu no exercício e não tínhamos o menor motivo para acréscimos sensíveis na frota", comenta José Augusto.

A partir do início deste ano, a política de investimentos na frota foi modificada. Como primeira providência, foi adquirida uma nova geração de ônibus para atuar na linha que projeta a empresa, a São Paulo-Niterói. As antigas unidades que atendiam esse itinerário, com cerca de 2,5 anos de vida útil, serão deslocadas para as rotas intermunicipais operadas pela 1001, entre as quais a Rio-Campos, de maior potencial de receita para a empresa, e a Rio-Cabo Frio. "Agora, com o Plano Cruzado, algumas linhas operadas obtiveram aumentos de demanda de 30%", finaliza José Augusto Lopes Soares.



Soares: estimulada pelo Plano Cruzado, 1001 comprou frota para o turismo



# QUALIDADE CABE EM QUALQUER LUGAR.



## MOTO PEÇAS.

Se a qualidade pode estar presente nas minúsculas engrenagens de um relógio suíço, nada mais justo que exigi-la nas peças muito maiores dos ônibus, tratores e caminhões.

Para atender a essa exigência a Moto Peças desenvolveu, durante mais de 30 anos, sua tecnologia de produção. Um trabalho que tem dado excelentes resultados. Hoje, além de equipar, com peças de reposição, centenas de milhares de veículos por esse Brasil afora, a Moto Peças fornece para as próprias montadoras. Um atestado de qualidade que compensa qualquer esforço.

A Moto Peças investe também na tecnologia de desenvolvimento de produtos. O primeiro resultado desse esforço é o Charrua, um moderno e eficiente veículo para o transporte de tropas.

Agora, o melhor resultado mesmo é a tranquilidade que todo esse trabalho traz para você, que roda com Moto Peças. Fique seguro: nos eixos, engrenagens, coroas e pinhões do seu veículo, está presente toda qualidade que a Moto Peças põe nas 17 toneladas de aço do Charrua.

**MP** **MOTO PEÇAS**  
TRANSMISSÕES S.A. - TECNOLOGIA EM MOVIMENTO

Av. Hollingsworth, 719 - 18100 - Sorocaba - SP



# FORMIGHIERI

INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.



- Carrocerias de madeira ou alumínio
- Furgões em todas as versões
- Semi-reboques, carga seca ou graneleiro
- 3.º eixo, padrão INMETRO
- Produtos especiais sob encomenda
- Garantia/assistência técnica permanente

## FORMIGHIERI INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS LTDA.

Rodovia BR 376, Km 12 - Fone: (041) 282-4040 - 83.100 - São José dos Pinhais - Paraná



Mascioli: todos querem operar e querem crescer

rias, natal, etc. Atualmente, com as defasagens, não existem mais condições para isso”, comenta Mascioli. O aumento do patrimônio de algumas empresas do setor acima dos níveis inflacionários, geralmente não está ligado à renovação ou aumento de frota.

“Uma decisão conjunta da holding nos levou a construir uma nova garagem, enquanto a antiga é utilizada pela Construtora Serveng”, — assim Thadeu Penido explica o aumento constatado no patrimônio da Pássaro Marrom. A construção da nova garagem não resultou em melhora dos procedimentos de manutenção do grupo. Afinal de contas, se o Plano Cruzado trouxe abundância de demanda, acabou também promovendo grande escassez de peças de reposição. “Nossos ônibus 370 ficaram 45 dias parados por absoluta falta de laterais no mercado”, informa o empresário. A solução encontrada pela empresa foi iniciar a construção de laterais, em fibra de vidro, dentro das suas próprias instalações.

Na Cometa, a falta de componentes afeta a produção da fábrica de carroçarias que o grupo possui. “Estamos tentando produzir doze ônibus por mês, mas conseguimos atingir apenas dez ou onze. Devido à falta de matéria-prima, estamos dando férias coletivas para o pessoal”, declara Mascioli. A aquisição de novos chassis também enfrenta as dificuldades resultantes da explosão do mercado. “No início do ano, se você quizesse falar em programação com a Volvo ou Scania, seria para o próximo ano”, comenta o entrevistado.

“Você não tem mais ônibus na Mercedes, na Scania, ou na Volvo. As fábricas de carroçarias não estão dando conta dos pedidos e, até março do ano que vem você não consegue adquirir mais ônibus. Graças a Deus, no bom sen-

tido”, exulta Bernardino Rios Pim, em mais um apoio enfático ao Plano Cruzado. O bom sentido anunciado pelo dirigente é uma referência ao maior nível de investimento das empresas do segmento.

Mas este otimismo pode se transformar em dificuldades operacionais. Na Pássaro Marrom, por exemplo, alguns componentes já entraram na lista de desaparecidos. “Estamos comprando pneus onde aparecem, assim como peças de motor. Como somos um grande cliente, os comerciantes não tem coragem para falar em ágio. Então o componente, para nós, simplesmente, desaparece”, analisa Thadeu Penido.

## Mão-de-obra volta a ser o maior custo das empresas do setor

Outro reflexo do Plano Cruzado ocorreu na participação relativa de cada insumo do setor. O combustível, principal custo operacional — cerca de 30% durante 1985 —, teve sua participação reduzida para algo próximo a 24%. A mão-de-obra voltou a pressionar os custos para cima. “Hoje, quem está bem, gasta cerca de 45% com pessoal”, informa Mascioli. Em março deste ano, a Cometa concedeu reajuste médio de 27% para seus funcionários, mesmo sem receber repasse tarifário. “Outros setores também estão crescendo e, com isso, absorvendo nosso pessoal”, declara o entrevistado.

“Enquanto os cinco principais insumos do setor — óleo diesel, pneus, chassis, carroçarias, mão-de-obra — não apresentarem variações significativas, podemos segurar a tarifa”, informa Bernardino Rios Pim. Neste particular, apenas uma nova rodada de negociações tarifá-

## CARROÇARIAS ARGÍ



### Fabricamos:

- furgões carga-seca, Isotérmicos e frigoríficos
- carroçarias “toda plástica”, especiais
- capotas para pick-up

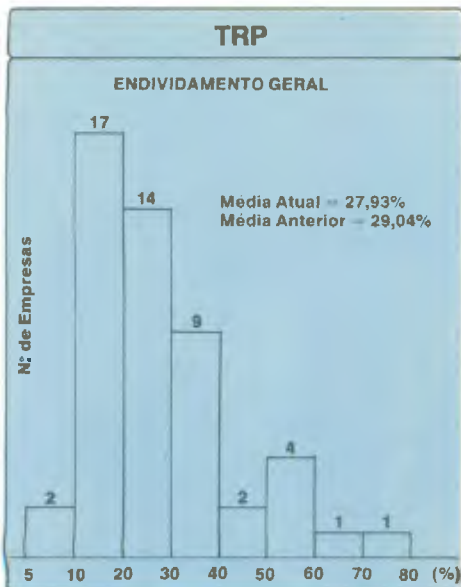
### Asseguramos:

- matéria prima de primeira qualidade
- profissionais altamente qualificados
- atendimento rápido
- tecnologia mais avançada
- funcionalidade e durabilidade
- modelos que atendem a todas as finalidades

## CARROÇARIAS ARGÍ LTDA.

Rua Dr. Enrico Fermi, 133 - Fone: (0473) 72-1077 - Telex: (0474) 537 - 89.250 Jaguará do Sul. Sc.





rias poderá demonstrar os fatores, e em que proporções pesarão na elevação dos custos.

As empresas já prepararam os argumentos a serem apresentados na próxima discussão sobre o reajuste tarifário. Na questão do aproveitamento de lugares, por exemplo, as empresas visitadas situam tal índice próximo ao percentual fixado pelo DNER, ou seja, 75%. "Estamos na faixa de 70% de aproveitamento. Considero essa ocupação muito boa, embora os poderes concedentes prefiram fixá-la um pouco acima disso", informa Arthur Mascioli. "Quando o setor não chegava a 70% de aproveitamento, o percentual de 75% já era utilizado para o cálculo tarifário", destaca Rios Pim.

**Penido diz que o Plano Cruzado multiplicou a demanda. Mas, trouxe, também, grande escassez de componentes e peças de reposição**



Estas considerações serão uma forte base de argumentos para o setor, na batalha pela conquista de defasagens históricas. "Em recente entrevista, o diretor Geral do DNER, Francisco Horta, declarou que o segmento estava defasado em 9%. Pelos nossos cálculos, tal defasagem atinge 30%. É um patamar ocasionado por antigas reivindicações não atendidas e, por isso, acabaram determinando perdas", analisa o presidente da Rodonal.

Tais pleitos estarão presentes em qualquer discussão tarifária, assim como o inconformismo da categoria com relação ao nível de lucratividade no transporte de encomendas, dimensionado, pelo DNER, em 4%. "Uma coisa é lucro, outra é receita", insiste Rios Pim. "Você pode até encontrar algumas empresas

cujo nível de receitas saídas do transporte de encomendas atinja 5%, mas isto não representa a lucratividade, levada em consideração nas planilhas de cálculo", argumenta. "O que existe é uma média de receita no setor, próxima a 2,5%. Mas os órgãos concedentes não podem nivelar este índice de acordo com as empresas mais atuantes no ramo da encomenda, onde o nível de receitas geradas atinge percentuais superiores", finaliza o entrevistado.

"No nosso caso, o faturamento das encomendas não atinge 3% da receita. Mas, sobre qualquer faturamento há despesas. Caso você tenha custos de 2/3 da receita, a lucratividade atinge um bom patamar. Isto reduz o lucro alcançado nesta atividade a apenas 1% - e é ótimo", salienta o empresário Arthur Mascioli.



## TRANSPORTADORA TAPAJÓS S/A

A Transportadora Tapajós S/A, operando no transporte de cargas desde 1968, dispõe de modernos equipamentos e pessoal altamente especializado, para proporcionar ao usuário um atendimento dentro dos mais rígidos padrões de eficiência.

**PRODUTOS SÓLIDOS A GRANEL:** Cal, cimento, areia para fundição = 62 carretas silos com descarga pressurizada e por gravidade.

**PRODUTOS SIDERÚRGICOS - CARGA GERAL - PRODUTOS AGRÍCOLAS - ESPECIAIS e CARGAS PESADAS = 30 carretas carga-seca/graneleiras.**

**LOCAÇÃO DE VEÍCULOS E EQUIPAMENTOS:** Atendemos contratos de locação de caminhões e equipamentos diversos, em regime de exclusividade, participando diretamente na linha de produção dos clientes.

**TRANSPORTE INTERNACIONAL:** Linha regular entre Brasil e Paraguai, com Registro de Transportador Internacional.

**"PARA A TAPAJÓS, TRANSPORTE É UM NEGÓCIO SÉRIO"**



**FILIAIS:**  
 BELÉM/PA  
 CAMPINAS/SP  
 CONTAGEM/MG  
 CUIABÁ/MT  
 FOZ DO IGUAÇU/PR  
 JAGUARIANA/PR  
 MANAUS/AM  
 PERITORÓ/MA  
 PIRACICABA/SP  
 SALVADOR/BA  
 SÃO PAULO/SP  
 TELÉMÁCO BORBA/PR  
 VITÓRIA/ES

Fone: (091) 228-0101  
 Fone: (0192) 86-073  
 Fone: (031) 333-2800  
 Fone: (065) 361-2938  
 Fone: (0455) 73-2414  
 Fone: (0439) 35-1142  
 Fone: (092) 234-7447  
 Fone: 234 via telef.  
 Fone: (0194) 34-8717  
 Fone: (071) 594-9671  
 Fone: (011) 290-0533  
 Fone: (0422) 72-2049  
 Fone: (027) 228-3201

**TRANSPORTADORA TAPAJÓS S/A**  
 matriz: Av. Senador Salgado Filho, n.º 5200 Curitiba/PR  
 CEP 81.500 - Caixa Postal 6098 (041) 276-3123 Telex (041) 5621



## E a ponte não caiu

O primeiro ano de atuação da Ponte Rodoviária São Paulo-Rio de Janeiro demonstrou que a estabilização da concorrência não afeta os serviços prestados. Esta é a conclusão tanto das operadoras do sistema, quanto da Rodonal. "A ponte é definitiva", declara Bernardino Rios Pim. "Claro que poderia haver uma acomodação das empresas, após o início da operação conjunta. Mas, seria incompatível imaginar que transportadores do porte de uma Cometa, Itapemirim ou Expresso Brasileiro não investiriam mais na linha de maior projeção do setor. Isto representaria a sentença de morte para o segmento", pondera o entrevistado.

Termômetro do setor de transporte rodoviário de passageiros, a Ponte São Paulo-Rio de Janeiro foi o primeiro itinerário a sentir o aquecimento da demanda. Em dezembro do ano passado, quando eram aguardados cerca de 270 mil passageiros, o sistema constatou uma demanda de 300 mil. Para a próxima alta estação — meses entre o final e início do ano —, as dificuldades para atender este "excesso" de passageiros

persistirão. "Em meses de fraco movimento, posso aumentar em até 10% a quantidade de carros na linha. Nos meses de alta demanda, ficamos comprometidos, pois o serviço está nivelado por cima", informa Arthur Mascioli.

A análise do órgão fiscalizador do sistema — o DNER — sobre a operação nos novos moldes também é positiva. Tanto assim que a permissão para a atuação conjunta das empresas foi prorrogada por mais seis meses e o bilhete único passará a ser comercializado em outubro próximo.

Quanto à possível implantação de novas pontes rodoviárias, atualmente, não existe qualquer real movimentação neste sentido. A provável operação conjunta em rotas como São Paulo-Curitiba, São Paulo-Recife, além de outros eixos, esbarra nos conflitos de interesses particulares de cada operadora. Exemplo típico é a São Paulo-Curitiba, itinerário executado pelas empresas Cometa e Pehna (Itapemirim). Segundo uma fonte do setor, a segunda realizaria transbordos de passageiros com destino a outras cidades do sul do país na capital paranaense, criando, desta forma, uma demanda fantasma para este destino. No caso de uma operação conjunta, as negociações percentuais de passageiros de cada operadora seriam dificultadas por esta estatística ilusória.



Pim: "Graças a Deus no bom sentido"

O Plano Cruzado foi capaz de retirar a amargura dos operadores de transporte rodoviário de passageiros. O ano de 1986 deverá apresentar resultados mais compatíveis, em termos empresariais, para o segmento. Mas ainda restam obstáculos a serem transpostos. Como, por exemplo, o maior equilíbrio entre os dados constatados pelo poder concedente e a planilha de cálculo tarifário. Um embate onde, infelizmente, os usuários surgem apenas como estatísticas, manipuladas da forma mais conveniente através de cada lado da mesa de negociações.

# NA HORA DE FREAR USE OS PÉS...

Mas na hora de **reparar** o sistema de freio... use a cabeça.

Zubrek tem **Reparos** para as Válvulas, Compressor, Servo Freio e outros, de seus Ônibus e Caminhões. Linhas: Mercedes, Scania, Volvo, Fiat, VW.

**ZUBREK** - Reparos para Freios Originais. Qualidade com Segurança e preço justo é a nossa meta principal.

Peça **reparos** ZUBREK na loja de Auto Peças mais próxima ou Ligue para (011) 266-3655, que informamos onde encontrar.



## ZUBREK

QUALIDADE A META PRINCIPAL

**ZUBREK INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE AUTO PEÇAS LTDA.**  
Av. Engenheiro Caetano Alvares, 1409 - CEP 02550 - Bairro do Limão - São Paulo - SP  
VENDAS: Telefone: Linha Tronco (011) 266-3655





## 40 ANOS DE TECNOLOGIA EM ÔNIBUS RODOVIÁRIO.

Há quarenta anos a Nielson trabalha em seu maior objetivo: fabricar as melhores carrocerias de ônibus rodoviário do Brasil.

Toda a nossa linha de produtos demonstra isso: o nosso constante aperfeiçoamento em robustez, conforto, segurança e beleza. Assim, na série DIPLOMATA 310 - 330 - 350 e 380 da Nielson, você vai encontrar, além da primorosa qualidade, as melhores soluções para as necessidades no transporte de passageiros rodoviários e de turismo.

Assim é a Nielson: há 40 anos trabalhando na evolução da tecnologia em ônibus.



**CARROCERIAS NIELSON S/A.**

Rua Pará, 30 - Caixas Postais 477 e D-017 - Telefone: PBX (0474) 25-1133  
Telex: (0474) 477 e 189 - CNSA-BR - CEP 89200 - Joinville - SC - Brasil







URBANO DE PASSAGEIROS

## Problemas crescem com congelamento

As empresas melhoraram seu desempenho graças à prática da autofagia — estão vendendo seus ativos para comprar novos ônibus. E o serviço piorou muito

Durante a mesma semana em que os dados sobre a *performance* do setor de transporte urbano de passageiros, em 1985 — demonstrando, ao menos, aparentemente, pequenas melhorias nos índices econômicos desse segmento, — saíram dos computadores da Aplicom, um mínimo de cinco municípios brasileiros enfrentavam colapsos em seus sistemas de ônibus urbanos.

Cidades da região metropolitana de São Paulo — Guarulhos e a própria capital, além de Campinas, Salvador e Curitiba, estavam à mercê de greves ou meação de locaute. Na verdade, tais

acontecimentos são meros desdobramentos do dilema, enfrentado há vários anos — estatizar ou privatizar — por administradores municipais, após a saída de cena do poderoso CIP, que repassou o encargo de fixar tarifas urbanas aos

prefeitos, provavelmente, por discordar do caos existente nos parâmetros técnicos.

Enquanto os embates filosóficos, permeados pelo fluxo de caixa dos municípios, vão se arrastando, na capital paulista, por exemplo, 2 065 000 usuários da CMTC, além de 4 650 000 passageiros das empresas permissionárias do sistema, simplesmente, assistem à deterioração, quando não ao desaparecimento, de seu meio de locomoção.

As greves são apenas a ponta do iceberg dos problemas vividos neste segmento. O avanço da média de liquidez corrente, a diminuição do endividamento geral e maior rentabilidade sobre o

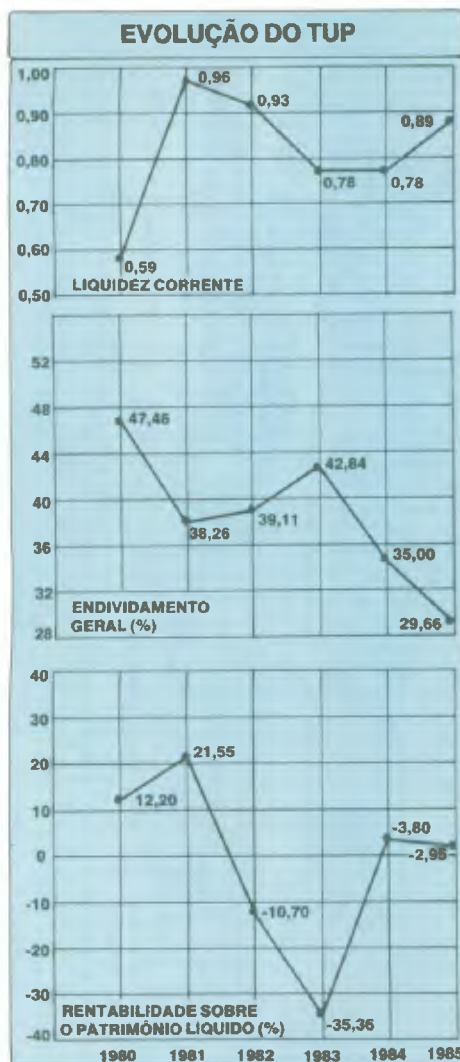
patrimônio líquido, constatados no comparativo do setor de transporte urbano de passageiros, entre 1984 e 1985, são frutos de um método empresarial bastante conhecido e utilizado no país: a autofagia.

“Investimentos exigem garantia de retorno”. Quem atira a primeira pedra é José Sérgio Pavani, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo-Transurb. “No país, se assiste a uma luta



Pavani: empresas privadas não têm qualquer ajuda





para acabar com a iniciativa privada, especialmente, nos setores de transporte e saúde. Isso traz insegurança ao sistema”, complementa o entrevistado. Segundo ele, as práticas utilizadas em tal batalha são o arrocho tarifário e a demagogia política.

### “Estamos comendo aquilo que acumulamos ao longo dos anos”

“No panorama paulistano, a CMTC consome 15% do orçamento da prefeitura para transportar 1/3 dos usuários. Em compensação, a tarifa praticada pelas empresas privadas, concedida em dezembro de 1985, foi calculada sobre os números de outubro do ano passado. Mas não tivemos qualquer tipo de auxílio governamental”, afirma Pavani para destacar a confluência dos dois piores fatores enfrentados pela categoria. “Já houve casos de descongelamento de produtos e serviços cujos preços foram revistos pelo governo. Gostaríamos de ser incluídos entre tais casos, pois não temos flexibilidade de caixa além da receita”, argumenta o entrevistado.

Diante das declarações do presidente do Transurb, a pergunta é inevitável: como sobrevivem as empresas particulares de transporte urbano?. “Estamos praticando o autofagismo, comendo aquilo que acumulamos durante anos”, assevera Pavani.

O quadro traçado pelo dirigente, embora carregado de tons trágicos, pode

ser constatado através dos novos moldes operacionais de grande parte das empresas do setor. É o caso da Empresa de Ônibus Guarulhos S.A. A cada ano que passa, como informa seu diretor Superintendente, Nelson Carneiro dos Santos, os carros da Guarulhos rodam menos quilômetros. Enquanto, durante 1983, percorreram 30 milhões de km, em 1984, o total situou-se em 21 milhões. Esta marca decaiu, em 1985, para 19 milhões de km.

A Guarulhos, cansada de acumular gastos em linhas deficitárias — “tudo tem limite, até o tolerável —, devolveu, em 1985, 21 concessões, incluindo uma linha direta para Santos e algumas seletivas. Atualmente, a empresa atinge o patamar de 50% dos itinerários rentáveis e, após a diminuição do número de veículos, desativou um dos pátios de manutenção.

Tais iniciativas possibilitaram a renovação da frota da empresa, no ano passado, com a aquisição de quarenta ônibus novos, representando um índice de 15% da frota total. “Não foram os recursos de operação que proporcionaram estas aquisições, mas os resultados da venda de ativos”, explica Nelson C. dos Santos.

Para solucionar tal situação, o entrevistado propõe, a nível de empresa, a obtenção de maior produtividade, enquanto, para as questões externas, pede a redução da margem de ISS arrecadado para o município, redução do preço do diesel e aumento da velocidade comercial dos veículos, através de soluções viárias para dinamizar a circulação dos ônibus.

### As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Viação Princesa do Sul Ltda.	76,15
02. Transporte Coletivo Cidade Canção Ltda.	47,82
03. Empresa Auto Viação Jurema S.A.	42,67
04. Viação Planeta S.A.	30,21
05. Cia. Campineira de Transp. Coletivos - CCTC.	29,52
06. São Bernardo Ônibus Ltda.	28,18
07. Viação Jacaref Ltda.	26,71
08. Auto Viação Paraense S.A.	26,66
09. Auto Ônibus Soamir Ltda.	25,86
10. Empresa Expresso S. Bernardo do Campo S.A.	25,32

### As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Transporte Coletivo Cidade Canção Ltda.	48,30
02. Viação Princesa do Sul Ltda.	25,46
03. Del Rey Transportes S.A.	24,82
04. Expresso Vera Cruz Ltda.	21,92
05. Viação Jacaref Ltda.	21,09
06. Viação Planeta S.A.	19,42
07. Emp. Expresso S. Bernardo do Campo S.A.	19,13
08. São Bernardo Ônibus Ltda.	19,11
09. Cia. Campineira de Transp. Coletivos - CCTC	17,19
10. Viação Nossa Senhora de Lourdes S.A.	15,79

### As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ milhões)
01. CMTC - Cia. Mun. de Transp. Urb. Coletivo	229.616,1
02. Emp. de Transp. Urbano Salvador Transur	111.658,1
03. Rio Ita Ltda.	90.338,6
04. Viação Verdun S.A.	54.818,4
05. Empresa Auto Viação Catarinense S.A.	53.980,2
06. Expresso Pegaso Ltda.	43.687,8
07. Cia. Carris Porto Alegre	42.647,2
08. Expresso Vera Cruz Ltda.	38.108,0
09. Soc. de Transportes de Brasília Ltda.	37.001,3
10. Viação Rubanil Ltda.	31.185,2

### As que têm maior liquidez

Empresa	(%)
01. Expresso Pegaso Ltda.	3,22
02. Transportes Coletivos Ijuicense S.A.	3,14
03. Viação Bandeirante Ltda.	2,56
04. Cia. Troleibus Araraquara	2,56
05. Viação Mourão Ltda.	2,34
06. Auto Viação Jabour Ltda.	2,05
07. Cia Campineira de Transp. Coletivos - CCTC	1,88
08. Auto Viação Paraense S.A.	1,68
09. Empresa São Paulo Ltda.	1,42
10. Del Rey Transportes S.A.	1,28





## MAIS IMPORTANTE DO QUE A CARGA QUE ESTE VEÍCULO LEVAVA ERA A NOVA IDÉIA QUE ELE TRAZIA.

O transporte motorizado, que teve sua arrancada decisiva com os inventos de Daimler e Benz, em 1886, ganhou rapidamente adeptos no mundo inteiro. O fascínio despertado por um veículo leve e ágil, dotado de seus próprios meios de propulsão, atraiu de imediato a atenção das pessoas sobre a evolução do automóvel. Mas, longe das vistas do

grande público, outras pesquisas, não menos importantes, eram desenvolvidas pelos mesmos pioneiros.

### Os primeiros veículos comerciais motorizados.

Ultrapassando os limites do transporte individual, as pesquisas de Daimler e Benz se direcionavam agora para o



*Daimler construiu o primeiro caminhão do mundo (1896).*

desenvolvimento de veículos comerciais, com destaque para o ônibus e o caminhão.

Em 1895, era construído por Karl Benz o primeiro ônibus do mundo.

Um ano depois, em Cannstatt,

100

100 ANOS DE MOTORIZAÇÃO  
DAIMLER-BENZ 1886-1986



Gottlieb Daimler terminava a construção do primeiro caminhão do mundo, com motor a gasolina. Ainda com rodas de aros de ferro, esse veículo estava equipado com um motor de 4 a 10 cv, atingia de 3 a 12 km/h, transportava de 1,5 a 6 toneladas e, como acentuava um folheto da época, "era capaz até de dar marcha à ré".

### Uma idéia que mudou o mundo.

Mais importante do que as 6 toneladas que o veículo levava era a nova idéia que ele trazia. A motorização dotou o transporte de carga de uma grande flexibilidade, fazendo chegar rapidamente a todos os locais os mais diferentes gêneros de produtos e mercadorias, estimulando a produção e o consumo.

O caminhão: não se poderia pensar na sociedade moderna sem a sua participação.

### O primeiro caminhão Diesel do mundo.

Em 1923, um fato marcante acelera a evolução do veículo comercial: pela primeira vez é utilizado um motor Diesel como unidade propulsora. Esse projeto, que a fábrica fundada por Karl Benz vinha desenvolvendo desde 1909, resultou no primeiro caminhão

Diesel do mundo, equipado com um motor de 4 cilindros e 50 cv de potência.

Pelas suas características de elevado rendimento e robustez,



O primeiro caminhão Diesel fabricado no Brasil (1956).

o motor Diesel se mostrou altamente adequado para o acionamento de veículos comerciais e seu uso se difundiu rapidamente.

Em 1926, quando as companhias fundadas por Karl Benz e Gottlieb Daimler se uniram para dar origem à Daimler-Benz AG, a utilização de motores Diesel nos mais diversos setores dos transportes recebeu um grande impulso.

### O primeiro caminhão Diesel brasileiro: um Mercedes-Benz.

Em 1956 sai das linhas de montagem da Mercedes-Benz

do Brasil, em São Bernardo do Campo, o primeiro caminhão Diesel fabricado no País: um L-312 com peso bruto total de 8,5 toneladas.

Com o surto de desenvolvimento experimentado pelo País a partir de meados da década de 50, o aumento da produção de bens e a expansão da malha viária, a Mercedes-Benz foi ampliando sucessivamente sua linha de produtos, para atender às crescentes e diversificadas necessidades do setor de transporte rodoviário de cargas.

### 100 anos de transportes. E qualidade.

Hoje, a Mercedes-Benz apresenta 59 opções diferentes de caminhões, na faixa de 6 a 45 toneladas, atendendo a cada necessidade específica de transporte. E todos com o mais alto padrão tecnológico.

Este fato pode ser comprovado por estatísticas oficiais, que atestam que 94%\* dos caminhões Mercedes-Benz fabricados desde 1956 ainda estão rodando.

O que demonstra que, em cem anos de transportes motorizados,

nenhuma outra idéia ainda superou esta: qualidade.

(\* Fonte: SERPRO/DNER.



A Mercedes-Benz produz uma linha muito diversificada de caminhões, com a finalidade de atender a cada necessidade específica de transporte



Do primeiro caminhão a um moderno pesado: uma evolução constante



Mercedes-Benz do Brasil S.A.



# 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  
TELEX (051) 5073 MQEB

## "Transportamos seres humanos. Por quê não temos incentivos?"

A redução do custo do diesel, de certa forma, já foi determinada pelo governo. É inegável que as últimas medidas da equipe econômica do Planalto Central procuraram, ao menos, não agravar a situação financeira das empresas de transporte. Além de não incluídas no pagamento do imposto compulsório sobre combustíveis, as operadoras de transporte urbano de passageiros receberam, recentemente, o benefício de um prazo de 60 dias para saldar as compras de óleo diesel.

"Se, para pescar camarão, se paga 75% do valor do óleo diesel, por que nós, que transportamos seres humanos, não recebemos nenhum incentivo?", pergunta Pavanani. Segundo o entrevistado, a Petrobrás nega tal condição, alegando dificuldades financeiras. "Contudo, foi a empresa que mais lucro deu ao país", analisa inconformado o presidente da Transurb.

Enquanto as empresas particulares reinvidicam incentivos fiscais, as estatais operadoras do sistema vão mais fundo. Ou, mais exatamente, ao Fundo Nacional de Desenvolvimento, que está

sendo formado através da tributação compulsória. Ao menos duas propostas nesse sentido já foram encaminhadas. A primeira, defendida por Deni Schwartz, ministro do Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente, procura o apoio da poderosa Seplan para o financiamento do Programa de Renovação de Frotas de Ônibus Urbanos, prevendo a aplicação anual de Cz\$ 5 bilhões para a substituição, durante os três próximos anos, de 30 mil unidades nas regiões metropolitanas, capitais e cidades de médio porte.

O prefeito da capital paulistana também enviou emissários para negociar a solução do subsídio federal ao transpor-



Santos: boa performance com a devolução de linhas

te coletivo da cidade, com o habitual "destaque" para a CMTC. A saída encontrada evitou o caminho do subsídio direto. Segundo a proposta, o governo federal, através do FND, adquirirá Cz\$ 2,2 bilhões em ações da CMTC - exatamente o valor do déficit previsto para este ano na operadora municipal. Os argumentos dos ministros Funaro e

**INÉDITO**

## NOVO SISTEMA INTEGRADO DE CUSTOS PARA VEÍCULOS NO TRANSPORTE RODOVIÁRIO (Cargas e Passageiros)

Finalmente um sistema de custos totalmente novo e inédito, destinado a todas as pessoas ligadas à área de transportes rodoviários - cargas e passageiros, que queiram conhecer com profundidade os custos de seus veículos e o que fazer para controlá-los através de um método simples e descomplicado.

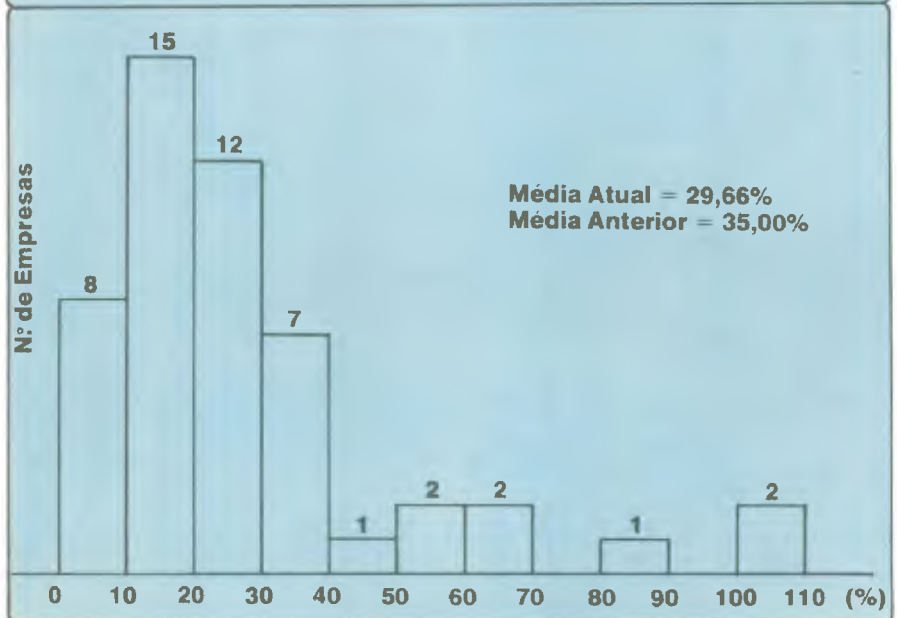
Digirido tanto às empresas de transporte em geral como às empresas de carga própria, esse novo sistema desvenda todos os segredos do custo no TR.

Reserve já seu exemplar. Preencha o cupom abaixo ou xerox e envie-o à **DISTEMAT - Distr. de Mat. Téc. e Repres. Ltda., C.P. 1153 - CEP 13200 - Jundiaí-SP.**

Sim, desejo receber pelo reembolso postal \_\_\_\_\_ exemplares do "NOVO SISTEMA INTEGRADO DE CUSTOS NO TR - Cargas e Passageiros" ao preço total de Cz\$ 292,00 por unidade, sem qualquer despesa postal, que pagarei ao retirá-lo(s) no Correio.

R. Social \_\_\_\_\_  
End. \_\_\_\_\_  
Bairro \_\_\_\_\_ CEP \_\_\_\_\_  
Cidade \_\_\_\_\_ Est. \_\_\_\_\_  
C.G.C.M.F. \_\_\_\_\_  
Inscr. Est. \_\_\_\_\_  
Data \_\_\_\_\_ (Assinatura) \_\_\_\_\_

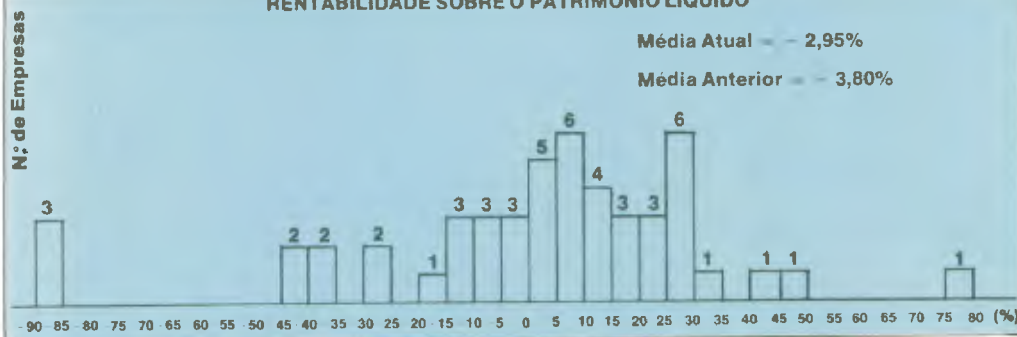
### ENDIVIDAMENTO GERAL





## O DESEMPENHO DO TUP

### RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO



Sayad, preocupados com os investimentos realizados pelo FND em empresas sem condições de apresentar lucratividade, foram batidos pelos possíveis efeitos sociais de um colapso no sistema de transporte urbano da maior capital do país. A data para a liberação dos recursos esbarra no jogo político. Enquanto o prefeito deseja a injeção de verbas federais antes do dia 10 de outubro, os ministros da área econômica tentam adiar a decisão para depois do pleito de 15 de novembro.

A situação da CMTC é completamente atípica, no quadro econômico apresentado pelo setor de transporte urbano de passageiros. Em 1985, por exemplo, a média da liquidez corrente do segmento estabeleceu-se em 0,89, enquanto a estatal apresentou um índice de 0,25. Em termos do endividamento geral, a média de 29,66% foi correspondida pela CMTC no patamar de 80,51%. O índice de prejuízo sobre o patrimônio líquido da operadora (-89,31% também é muito superior ao do segmento (-2,95%).

### "O balanço da CMTC é ruim. Mas, ainda vai ficar muito pior"

A previsão para o balanço do atual exercício na maior empresa municipal de transportes do país também não é das melhores. "Vai ainda piorar", comenta Jether de Abreu, presidente da CMTC. "Mas, em 1987, se estiver na presidência da companhia, tenho certeza que a situação estará equilibrada", complementa. Na análise do presidente, a atual situação é resultado do quadro anterior à sua posse. Tudo não passaria de "uma inadequação da estrutura da empresa à sua arrecadação".

Para comprovar sua tese, Jether reporta-se ao índice de empregados por carro na CMTC (6,14). Porém, retirando-se os 490 ônibus sem nenhuma condição de reforma, a média salta para 7,21 empregados/carro. As operadoras

particulares apresentam uma média de 5 empregados/carro.

Outro exemplo: apesar do grande endividamento geral, a idade média da frota é bastante alta. De um total de 3 304 carros, 1 700 encontram-se acima dos nove anos de vida.

Eis aí bons motivos para a disparidade entre a tarifa mínima calculada para a operadora municipal, em confronto com as permissionárias. Em março de 1986, a CMTC necessitaria de uma tarifa por passageiro transportado de Cz\$ 5,78, para cobrir todos os seus custos. Nas empresas permissionárias, a tarifa mínima, no mesmo período, seria de Cz\$ 2,79.

O panorama da capital paulista é similar ao de todas as cidades cujo congelamento de preços condenou as empresas de transporte coletivo a percorrer o itinerário da inevitável falência. No país,



CMTC: 1 700 ônibus com mais de 9 anos

# DEFLET. Economia à altura de sua carga.

A nova situação econômica exige a busca de rentabilidade dentro de sua própria empresa, e não mais fora dela.

Neste contexto, imagine uma economia média de 8,5% no consumo de combustível.

Esta é uma das vantagens que o defletor de ar e spoiler Deflet podem proporcionar à sua frota.

Fabricados em fibra de vidro de alta qualidade para qualquer veículo nacional, Deflet foi projetado para, além de economizar combustível, diminuir ao máximo a resistência provocada pelo atrito do ar com o baú (ou carga alta) do caminhão, aumentando a sua velocidade média e estabilidade e reduzindo ruídos e a troca constante de marchas.

Deflet. Sem dúvida, uma idéia à altura de sua carga.

## Deflet

R. João Batista Pupo de Moraes, 485  
Fones (0192) 2.8010 e 2.8019  
Campinas - SP  
Distribuição - Lojas DPaschoal







Em Belo Horizonte, tarifa é real

segundo o presidente do Transurb, o pacote econômico de fevereiro acirrou as negociações tarifárias em São Paulo — capital e estado —, São Luiz, João Pessoa, Fortaleza, Natal, Curitiba e, com menor intensidade, Rio de Janeiro (veja box).

Em outros centros urbanos, a existência de órgãos administrativos da atividade com maior tradição técnica determinou uma convivência pacífica entre o Plano Cruzado e o transporte urbano de passageiros. Dentre tais modelos de gerenciamento, Pavani cita a capital mineira, onde o sistema é administrado pela Metrobel, como exemplar. “Não queremos subsídios de capital, mas apenas uma tarifação justa e direta, como ocorre em Belo Horizonte”, pleiteia o entrevistado.

## No Rio, a recuperação da CTC

O governo carioca criou, no segundo semestre do último ano, uma comissão para estudar a realidade tarifária do transporte urbano de passageiros no Estado. O resultado imediato foi um arrocho dos preços das passagens, com a posterior estatização de várias empresas que ameaçaram paralisar suas atividades. “A implantação de uma política de maior realismo tarifária não levou nenhuma operadora à falência”, declara Mauro da Cunha Bastos, diretor Administrativo e Financeiro da CTC — Companhia de Transportes Coletivos do Estado do Rio de Janeiro.

Segundo a análise do entrevistado, isto mostra que os empresários atuavam com um nível de lucratividade maior que o necessário. “A contabilidade dessas companhias foi, ao menos para o período anterior à encampação fictícia, com a existência do caixa 2 e sonegação comprovada de impostos”, informa Mauro.

Exemplo do difícil relacionamento entre poder concedente e empresas concessionárias, o arrocho tarifário e posterior encampação acabou determinando que o preço da passagem urbana cobrada no Estado (Cz\$ 1,30) seja o mais baixo do país. “Essa tarifa deveria ser real. Só não o é pelos efeitos das medidas que antecederam o Programa de Estabilização. A liberação de preços, no final do ano passado, foi sentida na pele pelos operadores, pois a indústria cobrava simplesmente o que queria”.

Detentora de 4% da frota urbana do Estado, a CTC deu um salto de quali-

dade durante a atual gestão, através da aquisição de 95 ônibus Ciferal Padron Brisa e do reencarroamento de outros 150, além das novas 30 jardineiras. A Companhia, antes motivo de chacota entre os habitantes do Rio de Janeiro, passou a ser requisitada por comunidades para operar linhas.

No campo administrativo, entretan-



CTC recupera-se com renovação de frota

to, pouco pode ser realizado. À carência de pessoal técnico se contrapõe o inchaço de funcionários, herdados da antiga Light e Companhia Carris. Embora tenha apoiado o processo de encampação, a CTC não administra as empresas estatizadas. “Primeiro, por problemas legais, uma vez que a maior parte dos empresários não retirou a quantia depositada. Mas, a principal razão é a falta de estrutura administrativa, técnica e operacional capaz de incorporar, com algum ganho, as empresas estatizadas”, declara Mauro.

## CARIM - FERRAMENTAS LTDA.

A única especializada em ferramentas e equipamentos para ônibus e caminhões Mercedes-Benz...



... e tudo para sua oficina

**CARIM FERRAMENTAS LTDA.**  
Rua Pirineus, 92 - São Paulo  
(011) 825-0555 PABX

Distribuidor Exclusivo





# Marcopolo Paradiso:



*Qualidade aprovada nas*



*rodovias brasileiras.*

As empresas que já contam com Paradiso em suas frotas dispõem também da melhor qualidade brasileira em ônibus rodoviário. O primeiro "high-deck" do Brasil é também o mais requisitado, por prestar um serviço diferenciado. Nas viagens de médio e longo percurso, o Paradiso representa muitas vantagens.

Vantagem para quem o possui. Vantagem para quem o dirige.  
Vantagem para quem o utiliza.



**MARCOPOLO**

**O ÔNIBUS BRASILEIRO**



# CARROCERIAS



- Carrocerias em madeira de Lei, altamente selecionada.
- Carrocerias Isotérmicas e Frigoríficas, com isolamento térmico de Espuma Rígida de Poliuretano, com Revestimento em Fibra de Vidro.
  - Câmaras Frigoríficas Modulares Desmontáveis.
- Equipamentos Frigoríficos para transporte, com temperaturas de até 20°C negativos.



## FÁBRICA DE CARROCERIAS SÃO RAFAEL LTDA.

Av. Celso Garcia, 4285 - Tatuapé  
 São Paulo - SP  
 Tel.: (011) 294-6633 - Telex: (011) 30463



Greves complicam ainda mais a situação

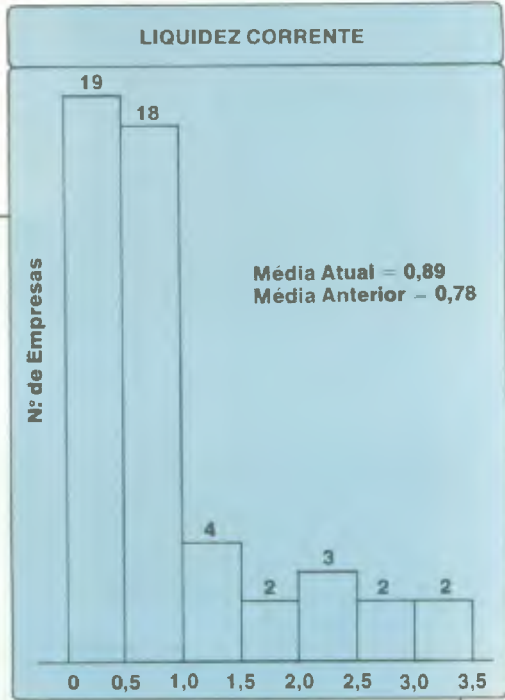
## As idas-e-vindas de uma greve

No dia 19 de setembro, a cidade de São Paulo parou. O sistema de transporte coletivo urbano foi atingido por uma greve de motoristas e cobradores, que impediu o acesso de milhares de profissionais a seus locais de trabalho. O prefeito do município tomou medidas drásticas: descontar as horas dos funcionários da CMTC ausentes neste dia e demitir cerca de 270 grevistas.

Como o chefe dos trabalhadores radicais, "marxistas-leninista confesso", prometia uma nova greve para o dia 10 de setembro, o prefeito paulistano estendeu suas preocupações às medidas a serem adotadas para garantir o transporte durante a nova paralisação. "Fica a presidência da CMTC autorizada a requisitar todos os motoristas da prefeitura, inclusive os dos carros que servem ao prefeito. Providenciar, junto ao Exército Nacional, tropa que dirija os ônibus. Fixar a tarifa de lotações de aluguel ou particulares em Cz\$ 10,00. Declarar estado de emergência na cidade".

As iniciativas do alcaide, por sua vez, abalaram o credo político do presidente do Sindicato dos Condutores de Veículos Rodoviários e Anexos de São Paulo, João Alves do Nascimento. "A categoria, que muito auxiliou na eleição de Jânio Quadros, está arrependida", proclamou: O arrependimento, assim como as medidas do prefeito, foram de curta duração — uma característica marcante da atual administração paulistana. As demissões

Caso tais moldes não sejam copiados, o comportamento do ano passado, será perseguido e reeditado este ano, com resultados desastrosos para os usuários. "O endividamento diminuirá durante 1986, mas graças a um menor número de ônibus nas ruas. Além disso, outras empresas não conseguirão atravessar o período, falindo, assim com duas delas em São Paulo já o fizeram em 1985, quando foi necessária auxiliar a Viação Carrão a cumprir seus compromissos. E o segmento sobreviverá, pois as empresas já se tornaram tradicionais e, por isso, se mantêm. Quanto aos empresários, eles possuem outras atividades, que garantem os ganhos necessários", prevê Pavani.



acabaram suspensas dois dias após terem sido decretadas e a categoria voltou a confraternizar-se com seu candidato. Segundo o presidente do sindicato, as readmissões foram uma vitória "da entidade, dos trabalhadores, do prefeito e da população".

Tudo como dantes no quartel, ou melhor, sanatório, em que São Paulo foi transformada. Afora uma pequena modificação. Se antes as tarifas do transporte urbano de passageiros estavam essencialmente ligadas ao panorama político local, atualmente, os colapsos do sistema são fatores de negociação entre a prefeitura e o governo central.

Os argumentos para tal análise encontram-se no estado de emergência, promulgado pelo prefeito, assim como no adiamento da renovação dos contratos de permissão para linhas de empresas particulares. Segundo o memorando do prefeito, a CMTC deve deixar as contratadas "sob observação, e, ainda, na expectativa de decisão do governo Federal".



# Falta de ônibus limita crescimento

Com as finanças recuperadas, as empresas que fretam ônibus para turismo e funcionários só não crescem mais por absoluta falta de veículos para comprar

O ano de 1985 foi particularmente generoso para as empresas que fretam ônibus para turismo e transporte de funcionários. Foi nele que o país começou a viver o processo de retomada do crescimento, iniciado no final de 1984.

Com a volta do desenvolvimento, o desempenho das empresas do setor mostra evidentes sinais de recuperação. A rentabilidade, negativa em 1984 (-3,45% sobre o patrimônio líquido, em média), ultrapassou a fronteira do vermelho, atingindo 4,06% em 1985. Da mesma forma, a liquidez corrente cresceu de 1,37 para 1,61. Como resultado da recuperação, o endividamento geral baixou de 38,59% para 36,85%. A recuperação seria ainda mais rápida, se houvesse, no mercado, mais ônibus disponíveis.

“Não estamos crescendo mais por falta de ônibus para comprar”, revela Ítalo Breda, diretor-superintendente da Breda Turismo, cujo fretamento responde por 70% de sua receita bruta,

hoje de Cz\$ 30 milhões mensais e com previsão de atingir, nos doze meses de 1986, um total de Cz\$ 280 milhões.

A Breda, a maior empresa do setor, tem uma frota de mil ônibus e um pedido de cem unidades distribuídas entre maio deste ano e abril de 1987. “Estamos recusando muitas ofertas de fretamento por falta de carros”, assinala Ítalo Breda.

A Tursan Turismo Santo André S.A., empresa de 160 ônibus com idade média de 7 anos e terceira classificada de TM por receita operacional em 1985 (Cz\$ 16,4 milhões) não vê perspectivas, a curto prazo, de solução para a escassez de ônibus. “Vamos ter que engolir esta situação por pelo menos mais dois anos”, aponta seu vice-presidente André Pioli.

A atual conjuntura gera um drama difícil de solucionar. Ao mesmo tempo que multiplicam-se ofertas de novos serviços, aumenta o impasse. “Fui obrigado, recentemente, a contragosto, a comprar três unidades encarroçadas, ano 1982, por um preço muito próximo do carro zero quilômetro”, registra Pioli.

## As consequências

A Rodi Transporte e Turismo, instalada em Santo André, no ABC paulista,



Rener Silva revela que a consolidação do fretamento está nos planos da Rodi

é um exemplo de empresa novata no setor de fretamento, mas com notável expansão. Criada em 1983, para atender inicialmente o transporte de funcionários da Pirelli, a empresa tem hoje 63 ônibus, quinze deles incorporados ao longo de 1986. “A meta em 70 veículos e, daí em diante, só renovar”, diz Rener Luis da Silva, responsável pela área administrativa da empresa.

A Rodi, na verdade, é mais uma empresa de carga do que de fretamento. Dos Cz\$ 28,19 milhões de receita operacional em 1985, Cz\$ 4 milhões, apenas, foram formados pelos ônibus. O forte da empresa é o transporte especializado para grandes indústrias como a Pirelli, Cofap, Brastemp, entre outras.

Ainda assim, o setor de fretamento dará um saldo espetacular. Rener Silva prevê, para 1986, um faturamento 7,5 vezes maior do que o de 1985, o que vale dizer pular de Cz\$ 4 milhões para Cz\$ 30 milhões. A Rodi, evidentemente, é fruto da retomada econômica e seus desdobramentos. A medida em que o pleno emprego volta a estabelecer-se, as indústrias passam a oferecer maiores vantagens aos funcionários. Entre elas inclui-se o transporte gratuito no percurso casa-fábrica-casa (ver box).

## Fincar raízes

Nos planos de curto prazo da Rodi está a consolidação do negócio de fretamento. Para o próximo ano, a empresa construirá uma instalação específica para o setor de ônibus num terreno contíguo à divisão de cargas. Ainda para 1986, está prevista a separação das duas divisões: “Vamos operar como duas empresas distintas”, revela Rener Silva.

Ítalo Breda, da Breda Turismo por sua vez, ainda convive com uma dúvida relacionada à direção que a empresa deve dar à frota de veículos usados em

idade de renovação: “Há sempre dois caminhos. Passar para frente ou simplesmente manter os veículos em casa como forma de atender à demanda que está surgindo”, constata ele.

Depois da retomada econômica, a Breda tem preferido a segunda opção, ou seja, reter os ônibus de segunda mão. Há vantagens e desvantagens, pois se a empresa deixa de aproveitar a estúpida valorização dos usados, provocada pela escassez de ônibus novos, de outro lado pode





atender à demanda emergente de serviços. "E isto com um veículo que a gente já conhece", emenda Ítalo Breda.

A decisão de renovar ou incorporar é sempre tomada em função da conjuntura, do instante em que se dá o fato. André Pioli, da Turismo Santo André, Tursan, por exemplo, acha que é mais negócio renovar: "Neste momento, não dá para incorporar. O que a gente está faturando com o transporte de funcionários, que representa 95% da nossa receita, não é compensador", assinala.

Pioli cuja empresa durante o ano passado conviveu com um índice de li-

quidez de 1,02, não dos melhores do setor, mas razoável, tem um discurso, pós-cruzado, que entende ser consequência de longos anos da síndrome da correção monetária: "As indústrias estão atrás dos nossos serviços. Ou seja, a procura é muito grande, mas a oferta (o frete) é muito pouco", relata. "Nos custos e receitas atuais, o capital empastado em um veículo só retorna com 10 anos de uso", quantifica, sem detalhar suas bases de cálculo.

O vice-presidente da Tursan concorda que as pessoas, em geral, entre as quais

se inclui, ainda não estão acostumadas com o Cruzado. "Estamos sentindo na pele os efeitos da defasagem dos fretes. Mas, é verdade, que, na ponta do fornecimento, das peças, dos pneus, os preços também estão estáveis", diz.

#### As negociações

O Plano Cruzado baixado em 28 de fevereiro último provocou em todos os setores; a chamada renegociação de contratos, os famosos deflatores por conta

## Roubo de ônibus, um novo problema

O ano de 1986 não surpreendeu as empresas de fretamento de ônibus apenas pela decretação do Plano Cruzado. Estas transportadoras estão convivendo com outra realidade: o roubo de ônibus. A Breda Turismo, nos primeiros sete meses do ano, sofreu baixa de quatro veículos.

"Em 33 anos de vida da Breda, tivemos, é verdade, um e outro caso, mas o veículo era recuperado. Desta vez, não estamos mais vendo a cor do ônibus, possivelmente, despachado para algum outro país limítrofe", arrisca, Ítalo Breda, o diretor Superintendente da empresa.

Se persistir, esta prática — que Ítalo Breda revela não atingir apenas sua empresa — poderá comprometer eventuais programas de expansão: "Diante dos fatos, passamos a estudar a alternativa de 'segurar' os ônibus, coisa que não acontece e nunca aconteceu. No entanto,

Ítalo Breda denuncia o desvio dos ônibus para outros países e alerta que o seguro é uma solução cara



quando olhamos os custos, vimos que teremos de comprometer, pelo menos, 10% do seu valor para pagar os prêmios", diz o empresário, para arrematar: "Aí notamos que este custo adicional representa o preço de cem ônibus. Ora, isso corresponde à nossa renovação de frotas durante o ano inteiro", conclui.

Os roubos de ônibus estão acontecendo, segundo Ítalo Breda, em diversas situações. As vezes, em clima de violência. Em outras, os bandidos aproveitam momentos de descuidos dos motoristas. "Mas, quem conhece ônibus sabe que roubá-lo não é uma tarefa difícil", constata.

# UMA EMPRESA SÓLIDA NO TRANSPORTE DE LÍQUIDOS

É a Cima. Uma empresa especializada e com tradição no transporte de produtos químicos, líquidos e gasosos.

A Cima coloca à disposição dos senhores embarcadores uma frota de conjuntos novos. Fabricados em inox e carbono, que são mensalmente submetidos a todos os testes de manutenção preventiva.

Além de pessoal especialmente treinado.

E tem mais: A Cima possui uma Brigada de Emergência para atuar imediatamente em qualquer eventualidade.

Antes de seu próximo embarque, consulte a Cima.

Uma empresa sólida no transporte de líquidos.



## Cima

Transportadora Cima Ltda.

Rua Sérgio Tomas, 486

Fone: (011) 221-4799 - Telex (011)

38809 TRCA BR

01131 - São Paulo - SP



da correção supostamente embutida nas vendas a prazo. O fim da correção monetária foi a verdadeira revolução dos negócios. O setor de fretamento, evidentemente, não escapou destes embates. Pioli, da Tursan, faz um balanço do que sua empresa viveu: "Entre todos nossos clientes, apenas um aplicou o deflator, entendendo que, como recebemos 30 dias depois de vencido o serviço executado, embutíamos correção financeira

na fatura. Como resultado, em seis meses de Plano Cruzado tivemos uma perda de receita de Cz\$ 200 mil", quantifica o vice-presidente da Turismo Santo André.

Os demais clientes da empresa, segundo Pioli, no primeiro momento aplicaram o deflator. "Mas, felizmente, voltaram atrás, entendendo que não aplicávamos correção por conta da inflação futura", assinala.

No frigor dos ovos, a Tursan, que em 1985, teve uma rentabilidade de 5,32% sobre a receita líquida, prevê, para 1986, uma repetição deste desempenho. "Fomos reajustados, no início deste ano, em 32%, quando precisávamos de 54% para cobrir nossos custos", informa. "Por isso, estamos estimando um empate com os índices de desempenho registrados ano passado. Se é verdade que nossos fretes estão defasados, é certo também

### As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Mundial Turismo Ltda.	42,69
02. Sabetur Turismo São Bernardo Ltda.	38,24
03. Transportadora Turística Ltda.	31,55
04. Turismo São José Ltda.	20,37
05. Empresa Irmãos Teixeira Ltda.	19,22
06. Tigre - Transportadora Turística Ltda.	16,56
07. Sudamtur S.A. Turismo	11,91
08. Paulotur - Empresa A. V. Paulo Lopes Ltda.	11,04
09. Tursan - Turismo Santo André S.A.	10,84
10. Autonomista Transporte e Turismo S.A.	8,82

### As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Mundial Turismo Ltda.	21,95
02. Tigre - Transportadora Turística Ltda.	20,35
03. Empresa Irmãos Teixeira Ltda.	19,14
04. Transportadora Turística Benfica Ltda.	13,88
05. Sabetur - Turismo São Bernardo Ltda.	12,64
06. Sudamtur S/A Turismo	6,70
07. Paulotur - Empresa A. V. Paulo Lopes Ltda.	6,61
08. Tursan - Turismo Santo André Ltda.	5,38
09. Turismo São José Ltda.	4,72
10. Autonomista - Transporte e Turismo S.A.	4,32

### As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ milhões)
01. Santamaria Transp. Rodoviários Ltda.	13.557,9
02. Empresa Irmãos Teixeira Ltda.	12.324,8
03. Senetur Serra Negra Emp. de Turismo S.A.	10.847,5
04. Turismo Três Amigos Ltda.	10.521,1
05. Sabetur - Turismo São Bernardo Ltda.	8.570,6
06. Tursan - Turismo Santo André S.A.	8.138,3
07. Rodi Transportes e Turismos Ltda.	7.518,2
08. Transportadora Turística Benfica Ltda.	7.181,1
09. Empresa Brasil S/A Transp. e Turismo	6.233,0
10. Autonomista - Transporte e Turismo S.A.	6.065,5

### As que têm maior liquidez

Empresa	(%)
01. Senetur - Serra Negra Emp. de Turismo S.A.	9,99
02. Barra do Piraf - Turismo Ltda.	2,66
03. BelTour - Turismo e Transportes Ltda.	2,59
04. Tigre Transportadora Turística Ltda.	2,52
05. Turismo Três Amigos Ltda.	1,92
06. Sudamtur S/A Turismo	1,44
07. Rodi Transportes e Turismo Ltda.	1,35
08. Transturimo - Transportadora Oriental Ltda.	1,27
09. Turismo São José Ltda.	1,05
10. Tursan Turismo Santo André S.A.	1,02

## A BOA CARROÇARIA SE CONHECE PELA MARCA



#### CARROÇARIA BASCULANTE TIPO STANDARD

Construída em chapa de aço, tendo sua caixa de carga com cantos arredondados ou chanfrados e reforços estruturais externos que proporcionam grande rigidez ao conjunto. Sistema hidráulico de alta ou baixa pressão.



#### TANQUES PARA TRANSPORTE DE ÁGUA E IRRIGADORES

Construídos em chapa de aço especial com diversos formatos. Equipados opcionalmente com moto-bomba, barra de irrigação, bicos de pato e mangueiras. Capacidade de: 5.000 a 14.000 litros. Finalidade: transporte de água, irrigação, lavagem de ruas e feiras, irrigação de jardins e auxílio no combate ao incêndio.



#### FURGÃO CARGA SECA

Especialmente projetados para cada tipo de trabalho, com portas em quantidade e dimensões solicitadas. Estrutura em aço ou alumínio. Revestimento externo em chapa de alumínio com isolamento térmico do teto e tomadas de ar opcionais.



APF - APOLINÁRIO EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA

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





Operando no ABC paulista, a Tursan é uma das empresas que vem sentindo de perto a dificuldade de ampliar a frota

que, na ponta dos custos, estamos congelados”, compara.

#### Mais fornecedores

André Pioli revela que o Plano Cruzado exige, dos empresários, um desdobramento maior para diversificar as com-

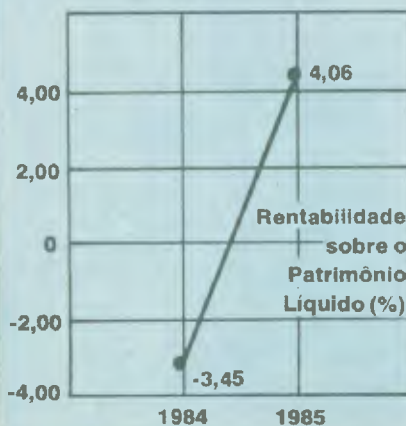
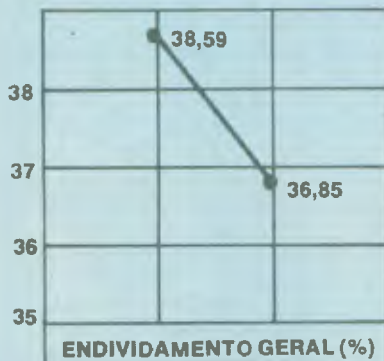
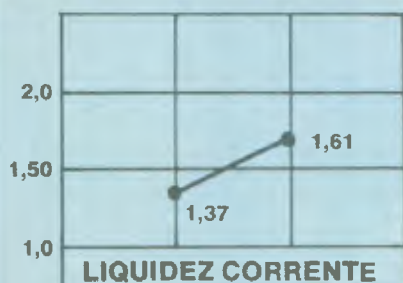
pras. “Antes, trabalhávamos com apenas um fornecedor de pneus. Fomos obrigados a abrir o leque para não comprometer a frota”, explica, estendendo esta

estratégia para todos os itens e componentes.

No caso específico do ônibus, produto final, Pioli conta o malabarismo de pedidos que se está fazendo para se obter o produto. “Nossas encomendas para 1987, já colocadas, são de sessenta ônibus. Ou seja, se recebermos tudo, conseguiremos renovar 40% da nossa frota”, quantifica, com a veia otimista. “Mas, sabemos que é um número impossível”, atenua seu lado realista.

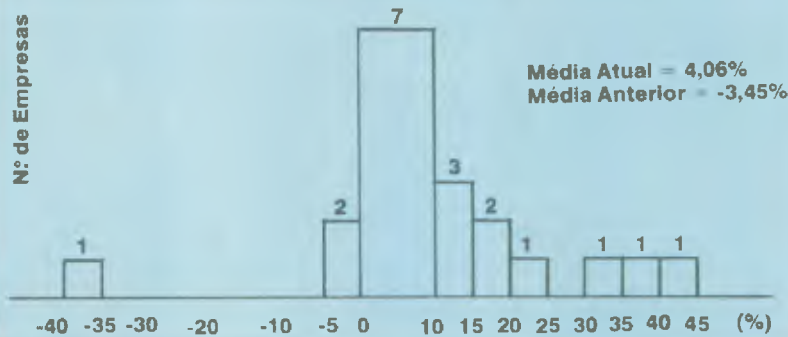
Pioli lembra que, este ano, a Tursan colocou dezesseis pedidos firmes nas vendas. “Deste total, até agosto havíamos recebido duas unidades. E até dezembro, no máximo, teremos mais um 0370R. Quer dizer, de dezesseis, receberemos três”, assinala.

### EVOLUÇÃO DO FRETAMENTO E TURISMO

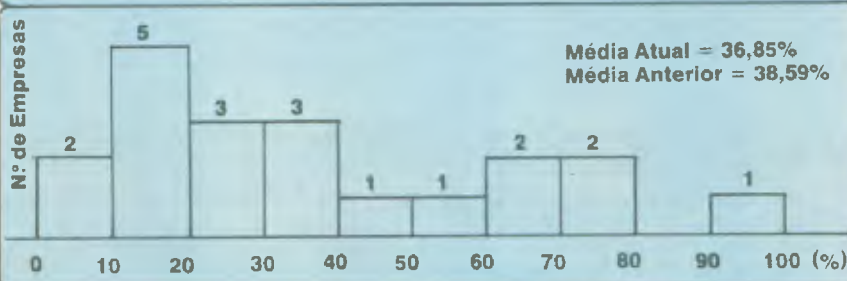


### O DESEMPENHO DO FRETAMENTO E TURISMO

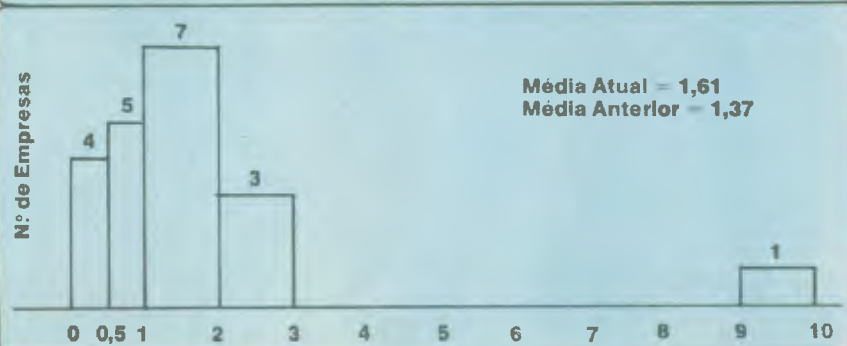
#### RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO



#### ENDIVIDAMENTO GERAL



#### LIQUIDEZ CORRENTE





# BATTISTELLA APRESENTA SUA FORÇA SCANIA.



SÃO PAULO

GUARULHOS ●

SÃO PAULO ●

SANTOS ●

PARANÁ

CURITIBA ●

SANTA  
CATARINA

FLORIANÓPOLIS ●

LAGES ●

TUBARÃO ●

URUGUAIANA ●

PORTO ALEGRE ●

GUAÍBA ●

CANOAS ●

RIO GRANDE  
DO SUL

PELOTAS ●

**Suvesa**

Rio Grande do Sul

**Ediba**

Santa Catarina

**Sobrave**

Santa Catarina

**Cotrasa**

Paraná

**Codema**

São Paulo

**Supercar**

São Paulo

Mais de 200.000m<sup>2</sup> de área Scania, distribuídos entre mais de 30 casas, com um total de 45.000 caminhões já vendidos. Isto representa 40% da produção da fábrica e a invejável posição de liderança nos mercados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo.

As Concessionárias Scania do Conglomerado Battistella investem forte na assistência técnica e serviços, para que os milhares de caminhões Scania que rodam pelo Brasil, tenham o melhor desempenho. É a força do trabalho atrelada à qualidade insuperável do caminhão Scania.



**Conglomerado Battistella**

—Sucesso que vem do trabalho.





# Saindo da turbulência

Graças ao reaquecimento da economia e ao rígido controle dos custos operacionais, o setor consegue recuperar-se e sai do vermelho com boa rentabilidade

A análise dos balanços das empresas aéreas do exercício de 1985 não revela grandes alterações. Nas treze empresas listadas, entre as de grande porte e as regionais, a realidade é quase unânime: baixa liquidez, alto endividamento e rentabilidade pequena, porém já positiva. Essa situação, característica do setor desde que ele existe, segundo um técnico de uma das empresas entrevistadas, dificilmente, vai mudar durante os pró-

ximos anos. Pensar em transporte aéreo no Brasil, significa dimensionar as contas e os investimentos, sempre a longo prazo. É dentro desse raciocínio que o desempenho do setor poderá se alterar.

Entretanto, embora os resultados não sejam os mais animadores, deve-se levar em conta a significativa recuperação que tirou do vermelho a rentabilidade computada no ano de 1984.

Com a nova ordem político-econômica estabelecida a partir do segundo trimestre de 1985, foi inevitável o reaquecimento do setor aéreo. Houve grande aumento na demanda de passageiros e cargas, criando perspectivas altamente positivas, apesar de o reajustamento das tarifas (201,7%) ter ficado abaixo da inflação do ano (235%). A inflação, por sinal, foi o grande entrave do ano, que impeliu as empresas a incríveis malabarismos para conter os custos das operações.

Mas, nem tudo é desanimador. O preço do combustível, mantido abaixo da inflação pelo governo (156%), permitiu às empresas tirarem o máximo proveito para garantir o equilíbrio dos custos.

## As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Expresso Aéreo S.A.	53,04
02. Taxi Aéreo Flamingo S.A.	30,03
03. Varig S/A - Viação Aérea Rio Grandense	25,36
04. Lloyd Aéreo Boliviano S.A.	19,27
05. Viação Aérea São Paulo S.A.	18,48
06. Transbrasil S/A Linhas Aéreas	14,89
07. Tam - Taxi Aéreo Marília S.A.	4,81
08. Tam - Transportes Aéreos Regionais S.A.	4,64
09. Transar Taxi Aéreo S.A.	1,56

## As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Expresso Aéreo S.A.	44,43
02. Taxi Aéreo Flamingo S.A.	20,03
03. Varig S.A. - Viação Aérea Rio Grandense	11,81
04. Viação Aérea São Paulo S.A.	5,90
05. Transbrasil S.A. - Linhas Aéreas	4,95
06. Tam - Taxi Aéreo Marília S.A.	3,60
07. Lloyd Aéreo Boliviano S.A.	3,41
08. Tam - Transportes Aéreos Regionais S.A.	3,16
09. Transar - Taxi Aéreo S.A.	0,94

## As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ milhões)
01. Varig S.A. Viação Aérea Riograndense	2.985.444,8
02. Viação Aérea São Paulo S.A.	576.029,6
03. Transbrasil S.A. Linhas Aéreas	460.424,3
04. Cruzeiro do Sul S.A. Serviços Aéreos	117.350,2
05. Tam - Transp. Aéreos Regionais S.A.	89.777,6
06. Tam - Taxi Aéreo Marília S.A.	50.511,7
07. Cruzeiro Taxi Aéreo S.A.	13.501,7
08. Líder Taxi Aéreo S.A.	12.134,0
09. Taxi Aéreo Flamingo S.A.	9.724,4

## As que têm maior liquidez

Empresa	(%)
01. Expresso Aéreo S.A.	25,28
01. Antares - Táxi Aéreo S.A.	7,54
03. Lloyd Aéreo Boliviano S.A.	4,88
04. Líder Táxi Aéreo S.A.	0,83
05. Transar - Táxi Aéreo S.A.	0,81
06. Varig S.A. Viação Aérea Rio Grandense	0,71
07. Transbrasil S.A. - Linhas Aéreas	0,71
08. Cruzeiro Táxi Aéreo S.A.	0,71
09. Cruzeiro do Sul S.A. Serviços Aéreos	0,62
10. Tam - Transportes Aéreos Regionais S.A.	0,50

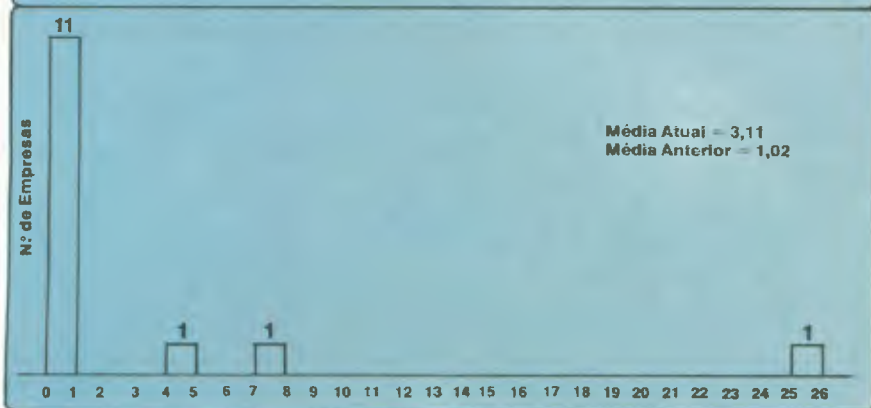


## O DESEMPENHO DO TRANSPORTE AEREO

### RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO



### LIQUIDEZ CORRENTE

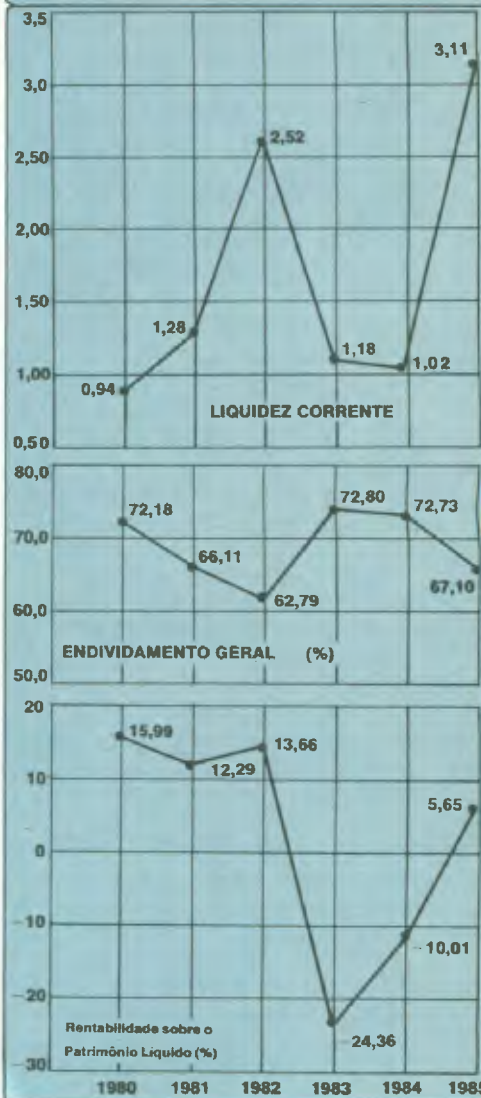


Em termos gerais, a evolução dos gráficos de desempenho do setor apresenta curvas de satisfatória recuperação. A liquidez cresceu de 1,02 para 3,11, demonstrando claramente o aumento de receita. O endividamento, que caiu de 72,73% para 67,10%, apesar de ainda elevado, é considerado normal pelos técnicos, pois, em geral, revela os investimentos feitos em anos anteriores em instalações e frota, com pagamentos amortizáveis a longo prazo. Surpreendente

foi a guinada de rentabilidade sobre o patrimônio que saiu do vermelho (-10,01%) e conquistou 5,65 pontos positivos.

Essa situação, ainda que tímida, demonstra que foi possível "arrumar a casa" dentro de um clima mais estável, que possibilitou a criação de alternativas de racionalização e controle para um melhor gerenciamento dos resultados operacionais, com grande reflexo para este ano.

## EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE AÉREO



# Dambroz - marca forte em produtos de porte.

DAMBROZ S/A conta com a experiência de 40 anos, na evolução Metal-Mecânica. A qualidade dos seus produtos, conquistou a confiabilidade do mercado.

DAMBROZ apresenta o SEMI-REBOQUE FURGÃO ESPECIAL, para Cargas Secas. As versões em 1, 2 ou 3 eixos, equipados com sistema de freios Bendix, oferecem mais segurança no transporte. No FURGÃO ESPECIAL, a capacidade de carga volumétrica é bem maior, além de facilitar a mão-de-obra no "Carregar e Descarregar".

Deixe a umidade "Por Fora", transportando a sua Carga Seca com o SEMI-REBOQUE FURGÃO ESPECIAL da DAMBROZ, uma "Marca Forte em Produtos de Porte".

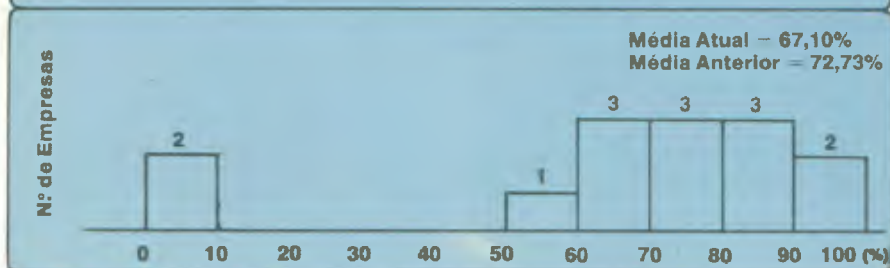


Rodovia BR-116 - Km 148 - Nº 17.806 - P.O. Box 345  
Fone PABX (054) 222.4355 - Telex 0542 245 DIMM-BR  
End. Tel. "ICODASA" - CEP 95.050 - Caxias do Sul - RS





## ENDIVIDAMENTO GERAL



### Varig: crescimento poderia ter sido maior, não fosse a inflação

Considerando-se a baixa rentabilidade e o alto endividamento do setor, o ano de 1985 foi bastante satisfatório para a Varig-Viação Aérea Rio-Grandense. Mesmo detendo o monopólio das linhas internacionais e embora tenha aumentado bastante os índices de aproveitamento de suas aeronaves, a líder do setor lamenta o resultado pouco promissor nas operações de voo.

Segundo análise do balanço anual de 1985, alguns fatores frustraram as expectativas do desempenho econômico, que poderiam ter sido muito melhores. Enumerados os fatores, a inflação, com seus 235%, foi eleita a algoz da empresa,

seguida da competitividade estabelecida com as 28 empresas estrangeiras no campo internacional (sic) e da execução de serviços em áreas pouco rentáveis. O que garantiu o equilíbrio foi a venda de três aeronaves Boeing 737-200, feita no final do ano, através de operação de *leasing*, que arrebatoou recursos da ordem de US\$ 30 milhões ou Cz\$ 135 bilhões.

Tentando esclarecer as agruras do sistema inflacionário, o diretor Financeiro e Contábil da empresa, Joaquim Fernandes dos Santos esclarece que "os reajustes acompanharam o crescimento da inflação. Mas, ocorre que os custos vão subindo em forma de curva constante, enquanto os reajustes tarifários se apresentam em forma de degraus. Os espaços intermediários entre um reajuste e outro, representaram uma perda significativa que foi absorvida pela empresa".



**Santos: O aumento da demanda, tanto no setor de cargas como no de passageiros, garantiu à Varig crescimento real de 8%**

Além do reflexo inflacionário nos custos operacionais, os problemas da questão tarifária vão além. O sistema de utilização de passagens é mais um complicador, visto que os bilhetes adquiridos hoje têm uma validade generosa. Uma passagem emitida na véspera do aumento de tarifas, permite que o primeiro percurso da viagem possa ser rea-

# IMPLEMENTOS PASTRE

*Rode com segurança e tranqüilidade.  
A gente sabe o que faz.*



**PRÊMIO  
QUALIDADE  
BRASIL 85/86**

De nossa linha de produção constam:

- Semi-reboque Tanque
- Semi-reboque Basculante
- Semi-reboque Graneleira
- Semi-reboque Carga Seca
- Semi-reboque Porta Container
- Semi-reboque para Botijões de Gás
- Semi-reboque Base para Furgões
- 3º Eixo (TRUCK)
- Caçambas de 4 a 12 m<sup>3</sup>
- Tanque sobre chassi



**IND. METALÚRGICA PASTRE LTDA.**

Rua Francisco Nunes, 2090 - Prado Velho  
Tel.: (041) 222-4142 - Telex (041) 5257 - IMPL  
CEP 80.210 - Curitiba - PR





lizado nos próximos trinta dias e os posteriores ao longo de doze meses. Essa prática denuncia que a empresa tem que oferecer o serviço durante estes períodos, com custos mais elevados, com receitas já recebidas, mas sem reajuste. Há a alegação de que as empresas, ao receberem tais receitas, poderiam aplicá-las no mercado de papéis. Tal possibilidade

é contestada por Joaquim dos Santos, que admite as aplicações, mas nega que fossem tão "compensadoras" assim. "O mercado financeiro nem sempre gerava ganhos, até porque nossa atividade é o transporte aéreo e não o mercado financeiro", ressalva.

**CRESCIMENTO REAL** — Independentemente da queda nas operações, a

realidade mostra que a Varig teve um crescimento real em torno de 8%. A medida disso é o aumento da demanda de passageiros/km/transportados, de cerca de 9,5%. Nas linhas domésticas, que em exercícios anteriores apresentaram quedas sucessivas, houve um aquecimento surpreendente de 16,2% em relação ao ano de 1984. Nas linhas internacionais, "o filé minhon" da empresa, o movimento em passageiros/km/transportados cresceu 6,9%. Já a demanda gerada no exterior vem crescendo de 5 a 6% ao ano. Essa euforia no setor aéreo nacional — aliás, como em toda a economia — se deveu ao aumento do poder de compra da população. Em algumas linhas, a demanda atingiu 40%, permitindo a diluição dos custos fixos, que representam cerca de 30% dos custos totais.

Alentador mesmo foi o resultado do transporte de cargas. A expansão mais acentuada ocorreu nas linhas domésticas, atingindo 30%, graças a um total de 155 525 toneladas/km de carga transportadas. Já as cargas internacionais tiveram o acréscimo de apenas 2,3%.

Para atender a esse contínuo aumento de demanda, tanto do mercado nacional como internacional, a Varig contratou a McDonnell Douglas Corp, para modificar duas aeronaves DC-10-30 para versão cargueira, que começaram a ser utilizadas já neste ano. Entretanto, não houve nenhuma nova aquisição durante

**FILTRO  
SEPARADOR**

**IRLEMP  
RACOR**

**TIRA A ÁGUA DO DIESEL  
E A SUJEIRA TAMBÉM**



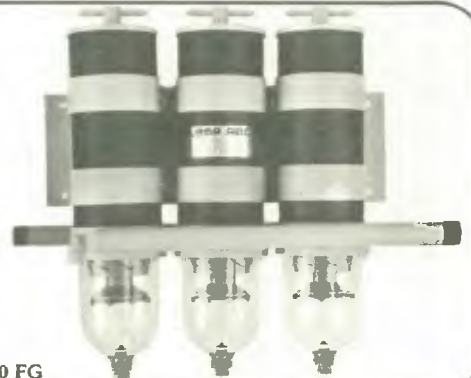
MOD. 1000 FG



2020 SM 30 m  
ELEMENTO  
FILTRANTE



MOD. 225



MOD. 77/1000 FG

A principal causa de problemas dos motores diesel é a água no diesel e os contaminantes sólidos, que causam danos à bomba e bicos injetores, com elevados custos de manutenção e reparo. O **FILTRO SEPARADOR IRLEMP RACOR** remove os contaminantes sólidos e a água,

em três etapas sucessivas: separação, coalescência e filtragem. De fácil instalação, não contém partes móveis e sua manutenção é mínima. No copo transparente, altamente resistente a impactos, pode-se ver a água e os contaminantes sólidos separados, que deverão ser drenados.

Diesel puro é o que o motor precisa. E isto é o que o **FILTRO SEPARADOR IRLEMP RACOR** oferece.

Aplicações: Motores diesel: locomotivas, embarcações marítimas e fluviais, caminhões, ônibus, tratores, motores estacionários, etc.

**IRLEMP  
RACOR**

FILTROS IRLEMP RACOR INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

02732 · Rua Javoraú, 166 - Fones: (011) 266-7988 - 266-2951  
Telex: (011) 30909 IBEP BR - São Paulo - SP

REPRESENTANTES E DISTRIBUIDORES EM TODO O BRASIL



quase todo o ano de 1985. Somente em dezembro, a empresa resolveu engordar seu patrimônio com dois Boeing 747-300 Combi, com cabine superior alongada, aumentando sua frota para 65 aeronaves.

**AUMENTO PATRIMONIAL** – Com exceção dos índices de liquidez e rentabilidade patrimonial que apresentaram ligeira queda, os demais números do balanço revelam que a empresa teve um aumento do lucro operacional e da capacidade interna de geração de recursos.

A justificativa para a queda da liquidez é o registro, no passivo circulante, de todas as operações de *leasing* financeiro como se fossem operações normais de compra.

A rentabilidade patrimonial, que em 1984 era 26,66%, em 1985, caiu 4,8%. Isso aconteceu devido justamente ao aumento do patrimônio.

Além da venda dos Boeing 737-200, a Varig teve, ainda, como geração de adicional de recursos, aumento de capital de Cr\$ 96 bilhões. O capital social chegou a Cr\$ 841 072 164 mil, tendo aumentado 300%.

## Apesar da tarifa, Vasp reage com medidas racionalizadoras

Embora a política tarifária adotada em 1985 tenha inibido o fôlego das empresas aéreas no gerenciamento de suas operações, a Vasp conseguiu adotar uma série de medidas racionalizadoras para suportar o desnível entre os preços das passagens e a sua inflação interna. Dentre elas, destacaram-se a reestruturação da malha aérea; a padronização dos equipamentos, através da substituição de aeronaves B-727-200 por B-737-200; e a renegociação de contratos com taxas menores e maiores controles nas despesas operacionais.

Para quem apresentou, no ano de 1984, um balanço pouco animador, o resultado de 1985 deu mostras de boa recuperação. O lucro operacional, por exemplo passou do vermelho para o azul. Embora a empresa alegue que tal prejuízo desaparece quando se trabalha com cruzeiros constantes, o fato é que o novo balanço é melhor do que antigo.

O mais forte argumento para explicar essa reação foi taxativo: “O desempenho foi melhor porque a receita foi maior. A demanda e o aquecimento da economia foram os grandes responsáveis por esse resultado”, concluiu em tom otimista o diretor Financeiro, Paulo Clarindo Goldschmidt.

Com a reação da demanda, a partir da segunda quinzena de abril, a Vasp ampliou sua parcela de atendimento, aumentando em 6% o número de passageiros transportados em relação a 1984.

Devido ao redimensionamento de sua oferta e do crescimento da demanda, o índice de aproveitamento da frota atingiu 62%.

**ABAIXO DA INFLAÇÃO** – Analisando os resultados, Goldschmidt mostrou-se otimista: “Combinando-se a inflação interna de 225% com o IGP de 233,6% e o aumento de tarifas de apenas 201,7%, o resultado até que foi bom”, resumiu. O que a empresa fez, segundo ele, foi administrar a defasagem.

Com patamares inferiores à inflação do país, a Vasp mostrou, com o resultado de sua inflação interna, que não só é “boa nas rédeas”, mas soube aproveitar um dos poucos benefícios da política econômica, que reajustou o preço do combustível abaixo da inflação: apenas 156%.



**Goldschmidt: Com medidas racionalizadoras, a Vasp assegurou maior controle nas despesas operacionais. O setor dará bons resultados se houver gerenciamento firme dos custos**

Com isso, a Vasp buscou aumentar a eficiência em termos de consumo de combustível. “Levamos vantagem”, enfatizou o diretor da empresa. Essa foi uma forma decisiva para a redução dos custos, pois o combustível tem o mesmo peso que o salário, ou seja, 30% dos custos totais. Assim, obteve-se sensível redução nos custos operacionais. Além disso, houve o incentivo do acionista majoritário da Vasp, o Governo do Estado de São Paulo que aumentou em Cr\$ 48,8 bilhões o capital da empresa, para ajudá-la a fazer frente à erosão tarifária.

No âmbito da carga, embora os resultados sejam reconhecidos como favoráveis e em evolução, pela empresa, observou-se uma significativa retração: de 33,6% em 1984. A participação da demanda da Vasp na indústria caiu para 30% em 1985. “O transporte de carga na Vasp equivale a 15% da receita e o seu resultado, também, está associado ao aquecimento da economia”, afirmou Goldschmidt. Mesmo distanciando-se da indústria, mas mantendo sua participação no segmento na casa dos 30%, o mercado de carga obteve crescimento de 9,6%, o que refletiu num índice de 64,4% de aproveitamento das aeronaves

cargueiras, com relação ao último balanço. O total de cargas transportado foi de 112.600 toneladas.

**FILE MINHON** – Operar linhas internacionais regulares é um desejo antigo da Vasp, até agora não ouvido pelo DAC – Departamento de Aviação Civil. Com sua frota de 33 aeronaves, a empresa confirma que teria condições de cobrir percursos no exterior. Entre fretamentos de passageiros e carga foram realizadas 152 vôos para Miami e Orlando, nos Estados Unidos; Aruba e Curaçao, no Caribe e Bariloche, na Argentina. Com essa folha de serviços, que representa 5% da receita, pouco menos que a ponte aérea SP-Rio, a empresa garante ter adquirido “*know-how*” como operadora da aviação comercial internacional, para executar vôos regulares. Afinal, “o mundo é suficientemen-

te grande e tem lugar para que todo mundo opere o ‘*filé minhon*’”, constata Goldschmidt.

Este assunto será uma das pautas do fórum de debates da IV Conac – Conferência Nacional de Aviação Civil, realizado este mês. Talvez, nesta ocasião, o DAC decida-se quanto à abertura das linhas internacionais para outras empresas com estrutura para oferecer este serviço.

O endividamento elevado, de 89,44%, é considerado normal pela empresa. Para o técnico, o índice representa, basicamente, os investimentos recentes em equipamentos e que ainda estão no período de carência.

Com orgulho, o diretor Financeiro confirmou a manutenção de todas as escalas existentes, mesmo aquelas que possam parecer não rentáveis. “Não existe local não rentável, isto é uma questão gerencial”, argumentou. Para Goldschmidt, a empresa tem que investir nesses locais de pouco acesso, para colaborar no desenvolvimento do país, mesmo incorrendo em alguns custos. Prova disso, é a implantação da Base Carajás, em fevereiro de 1985, para prestar apoio de transporte ao núcleo de trabalho da região.





**Para quem vive mais na estrada do que em casa, a Ford colocou um pouco de casa na estrada.**



**Caminhões**

*Motorista de caminhão passa a vida na estrada e não vê a hora de chegar em casa e ter o conforto merecido. Pois é, a Ford mudou esse antigo conceito e colocou no Ford Cargo o mesmo conforto que você tem em casa. Nada mais justo. Para isso a cabina avançada do Cargo tem suspensão sobre coxins de borracha com barras de torção e amortecedores hidráulicos. Buraco é só para quem não tem o Cargo. O pára-brisa é laminado, exclusivo, com visão panorâmica de até 290°. A direção é hidráulica e o painel é moderno e completo. Parece um avião. Tem velocímetro, odômetro parcial, tacômetro, marcadores de pressão de ar e óleo, amperímetro e o único com medidor de combustível com resistor de porcelana para maior precisão. Tem luzes de advertência para indicar baixo nível do líquido de arrefecimento, água no sistema de combustível, freio motor acionado e baixa pressão de ar no sistema de freios. Tudo o que você sempre quis para o seu conforto, o Cargo tem. Sistema de ventilação perfeito, para você não passar nem calor, nem frio. E só regular uma das velocidades do ventilador, usar o desembaçador ou uma das saídas direcionais no painel. Mas se quiser, também pode usar a ventilação no teto. No Cargo, quem faz o clima é você. Agora o ponto mais sensível do conforto: os bancos. Dizer que os bancos (tipo 1/3 - 2/3) são anatômicos todos dizem, afinal é uma obrigação. Mas no caso do Cargo, além de cumprirmos com a obrigação, fomos além, oferecendo um conforto que você nunca experimentou antes, a não ser na sua própria casa. A maciez é sob medida. Por isso quem tem Cargo jamais usa a expressão "cheguei quebrado". Enfim, quem transporta com o Ford Cargo pelas estradas do Brasil, não faz uma viagem. Faz um passeio. Venha conhecer a sua nova casa no seu Distribuidor Ford Caminhões. A casa é sua.*



**Mais caminhão por quilômetro.**

FORD CARGO





# Setor reage, mas continua endividado

Tanto a cabotagem como o longo curso melhoraram seu desempenho em 1985. Mas, ainda não foi desta vez que a armação encontrou solução para seu endividamento

Acompanhando a tendência dos demais setores, o transporte marítimo e fluvial recuperou-se consideravelmente de sua grave crise, durante o ano passado. A rentabilidade mudou de cor, passando de vermelho encarnado para um azul mais risonho. A liquidez aumentou ligeiramente. No entanto, o endividamento, embora levemente reduzido, manteve-se em nível preocupante (veja gráficos).

Ainda não foi em 1985 que os armadores conseguiram a solução definitiva

as negociações do Ministério dos Transportes com as firmas envolvidas. Mas, ainda não se consegue vislumbrar um denominador comum. "É preciso criar condições objetivas para as empresas brasileiras disputarem os fretes de igual para igual. Não basta simplesmente reduzir os juros para 4 ou 5%", dispara Meton Soares.

Na avaliação do presidente do Syndarma, existe uma preocupação geral com o transporte de granéis. Entretanto,

Soares Jr., a presença dos *outsiders* representa um grande risco para a desnacionalização da frota mercante brasileira.

Em 1981, uma guinada

Mas, não é apenas o longo curso que luta com dificuldades para conseguir uma solução mais satisfatória para suas dívidas do passado. A cabotagem, por sua vez, não fica atrás. No ano passado, houve muitas discussões para se chegar, enfim, a uma fórmula que permitiria à maioria das dezessete empresas inadimplentes a liquidação de seus compromissos. Quem conta é Meton Soares Jr., que acumula as funções de presidente do Syndarma e da Associação Brasileira de Armadores de Longo Curso. "O ministro, inclusive, já enviou um ofício ao Conselho Monetário Nacional aprovando os acordos por nós formulados. Pedi-



Meton Soares assegura que, mesmo com as soluções encontradas, nem todos os armadores têm condições de saldar suas dívidas com os estaleiros



para a dívida dos graneleiros, explica o presidente do Sindicato das Empresas de Navegação - Syndarma - Meton Soares Jr. "A história dos graneleiros já vem se arrastando há anos. O problema é que, com o seu alto custo de operação, o navio brasileiro não pode competir com o navio estrangeiro afretado. Pelo preço e condições de pagamento, os armadores não têm condições de enfrentar os afretados, nem de obter fretes capazes de garantir a amortização de suas dívidas", explica.

A moratória, que atinge trinta embarcações de sete empresas, seria levantada no ano passado, mas acabou sendo prolongada. Neste intervalo, prosseguiram

a própria carga geral, ainda rentável, poderá vir a se tornar uma preocupação adicional. "Este tipo de carga atravessava uma fase de equilíbrio até a introdução da resolução 8364, que liberou a participação dos *outsiders* (empresas independentes das conferências de fretes). Já estamos começando a sentir os efeitos da agressão do *outsider*, com quem a bandeira brasileira não tem condições de competir. Na verdade, não houve um aumento real nas exportações brasileiras. Alguns itens como o café e o cacau chegaram mesmo a sofrer uma redução na sua exportação. Enfim, a carga é a mesma. Partiu-se para uma guerra de fretes." Por isso, para Meton

mos, entre outras coisas, aumento do prazo de 24 para sessenta meses, redução de juros para 4% e a equalização do Adicional de Fretes. Tudo estava ajustado, para que pudéssemos eliminar essa mácula da cabotagem, quando tivemos a informação de que o Ministério da Fazenda seria contra a eliminação dos juros de mora e da multa contratual. Agora, estamos pedindo uma audiência com o ministro Dilson Funaro para podermos esclarecer estes aspectos. Neste momento, é mais prudente se aprovar aquilo que já foi exaustivamente discutido pelo Conselho Diretor do Fundo de Marinha Mercante e empresas de navegação", pondera o presidente da ABAC.



Para Meton Soares Jr., a história da cabotagem sofreu uma guinada a partir de 1981. Até então, a maioria das empresas vinha quitando suas dívidas de uma maneira ou de outra. "O marco da inadimplência, dessas dezessete empresas, foi o momento em que a Sunamam achou por bem fazer uma reanálise dos contratos, considerando que estes diziam coisas diferentes do sistema que estava sendo empregado e que, por consequência, deveriam ser adaptados", explica. Na época, havia diferentes tipos de contrato, pelo sistema cambial, pela correção monetária, cada um de acordo com o que o contratante vinha pagando. "No momento em que se introduziu esta modificação, criou-se um tumulto na área. As firmas ficaram repentinamente obrigadas a pagar uma prestação muito superior àquela que já vinham pagando", diz o presidente da ABAC.

Desde 1981, o governo e os empresários estão à procura de uma solução. Segundo Meton Soares, mesmo com a fórmula encontrada pela associação, nem todas as empresas teriam condi-

ções de saldar suas dívidas. "É preciso diluir bastante esse valor, para dar ao navio condições de se pagar. Se uma empresa ganha dez, não tem condições de pagar onze. Este é, atualmente, o problema da navegação costeira, que sempre viveu crise em cima de crise, e quer ganhar dez e pagar nove", explica Meton Soares.

#### Aumentam as cargas

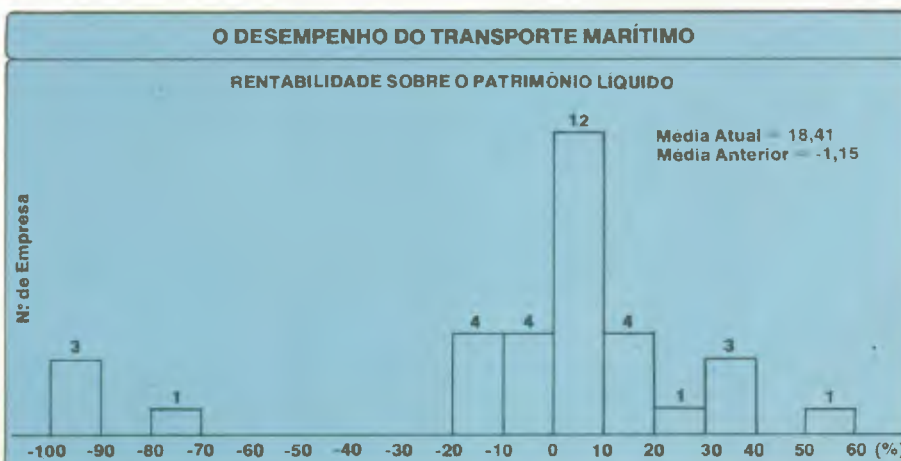
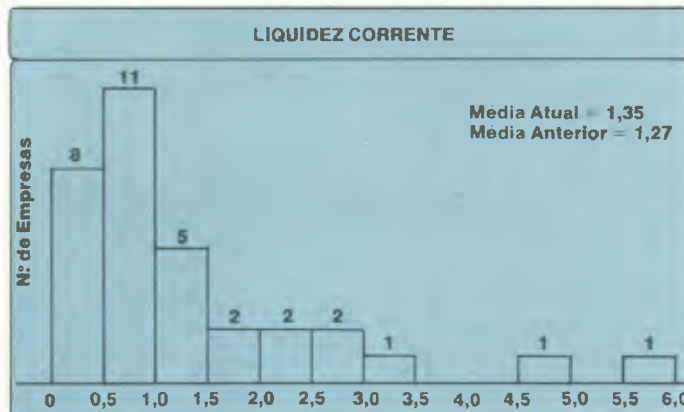
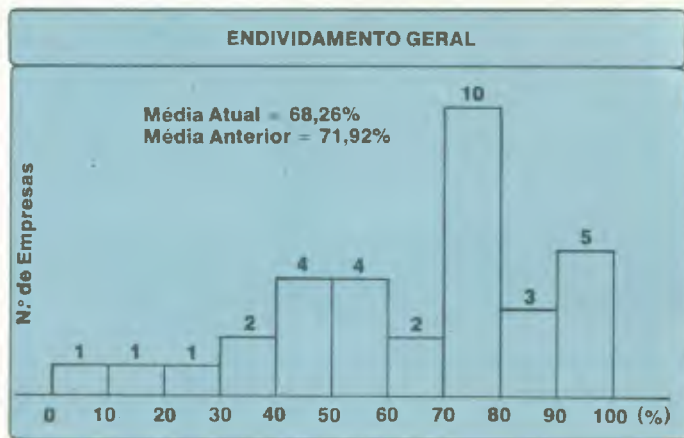
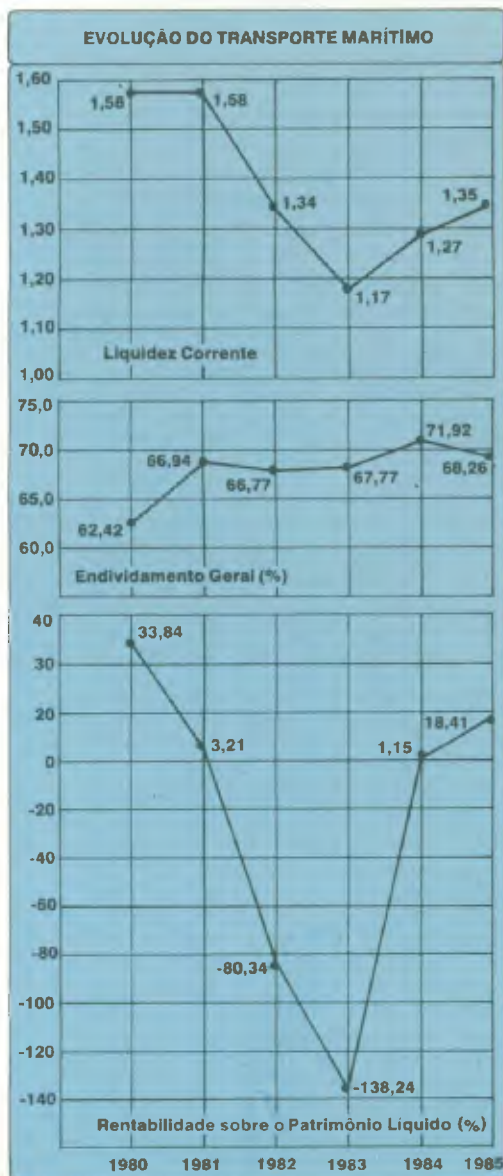
O transporte apresentou um crescimento de 15,8% da tonelagem movimentada, engrossado, principalmente, pelo aumento de 17% nos graneis líquidos em relação ao ano de 1984. Este tipo de carga representou 69% de tudo o que foi movimentado pelo transporte marítimo na cabotagem. Os graneis líquidos, de acordo com as estatísticas da Sunamam, foram responsáveis por 58,1% do frete gerado. Enquanto isso, a carga geral apresentou um aumento de tonelagem de 4,8%, correspondendo a 10,2% do frete gerado na cabotagem.

#### O ro/ro cresce

Entretanto, ao mesmo tempo que as empresas que operam com navios convencionais na cabotagem e no longo curso passam pelo sufoco, quem vive uma situação razoavelmente confortável são as empresas que operam navios de tipo roll-on/roll-off filiadas a ABARO, Associação Brasileira dos Armadores de Roll-on/Roll-off. É o que garante o seu presidente, o almirante Leopoldo Sabóia.

"Em termos de carga, houve um aumento de tonelagem na cabotagem. As empresas que operam entre Manaus e Santos, como a Di Gregório e a Kommar estiveram, quase sempre, com sua capacidade total preenchida. Muitas vezes, nos dois sentidos", garante o presidente da entidade.

Se, em termos de carga, o ano de 1985 foi favorável às empresas filiadas — Transroll, Kommar, Di Gregório, Gran Carga e Hipermodal —, ainda não se chegou a uma solução definitiva para os problemas. "Nenhuma das empresas conseguiu, junto ao BNDES, a aprovação de financiamento para construção de novas embarcações", afirma o almirante Sabóia. Enquanto o financiamento não é obtido, as empresas continuam a operar com uma maioria de navios





# NÃO JOGUE FORA O PLATÔ E DISCO



Nós recondicionamos essas peças com o emprego das mais modernas técnicas, com garantia total.

**PLATÔ** - Balanceamento e Calibragem

**DISCOS** - Alinhamento

Linha completa para

Caminhões,

Ônibus, Tratores, Máquinas

e Automóveis

**Atendemos pedidos de todo o Brasil.**



**PLATOPEÇAS**

INDÚSTRIA COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO LTDA.

Rua Martinho de Souza, 30 - Tel. 206-3277 (Linha tronco) - Ermelindo Matarazzo - CEP. 03807 - São Paulo

# TACÓGRAFOS



- Vendas
- Assistência Técnica
- Discos Diagramas, Régua para Leitura, Cabos, Redutores
- Padrão de Qualidade

**VDO**

Instrumentos para painéis em geral



**MEDIDORES E INSTRUMENTOS DE PRECISÃO LTDA.**

São Paulo - SP: R. Domingos de Moraes, 2713 - Tel. 549-8477 V. Mariana

Santos - SP: R. Dona Luiza Macuco, 156-Tel. (0132) 35-6139

**RETRAMOS NO LOCAL**

afretados. A Transroll por exemplo, trabalha com uma embarcação própria, o "Pioneiro", e seis afretados. Na avaliação do presidente da ABARO seria necessário ter, pelo menos, quatro embarcações próprias para que a empresa pudesse apenas ocasionalmente recorrer ao afretamento. "A mesma coisa acontece com a Kommar, que em tráfego para o Oriente Médio e Amazonas e com a Di Gregório que, sem ter navios próprios, precisa-

ria de, pelo menos, dois para atender a demanda entre Santos e Manaus", garante o presidente da entidade.

## Carga de retorno

Os navios ro-ro, também, conseguiram um bom desempenho no longo curso, no ano passado, segundo o almirante Sabóia. Entretanto, as ex-perspectivas de lucro tornaram-se realmente palpáveis com a resolução da Sunamam que

## Uma nova política para o mar

As atenções de todo o setor naval, constantemente voltadas para seus problemas de endividamento quase crônico, concentram-se atualmente num documento que contém 71 artigos, ao longo de 57 páginas, acompanhados por comentários e sugestões. É a proposta preliminar para Uma Política Nacional de Navegação e Marinhas Mercantes, confeccionada por técnicos do Ministério de Transportes e divulgada, depois de muitas especulações, em julho do passado. Longe de ser a panacéia universal para o setor, o documento é, acima de tudo, um ponto de partida para uma discussão que envolverá o setor privado em setembro, durante um seminário em Brasília, que já teve sua realização transferida por duas vezes.

Se o objetivo era fomentar a discussão, o Ministério conseguiu marcar um tento. A polêmica, certamente, se concentrará na delicada questão da abertura das conferências de frete. Norteando seu pensamento de acordo com o princípio da "igualdade de oportunidade no exercício da atividade de transporte comercial sobre água, mediante tratamento equitativo às empresas brasileiras de navegação", o documento prevê a autorização para operação de empresas de longo curso *outsiders* (independentes) e *tramps* (errantes), ao lado das empresas conferenciadas. Os estatutos e regulamentos dessas empresas passariam a ser controlados pelo governo. Seria permitida, também, a competição entre os membros da conferência.

Outro ponto delicado, não esquecido pelo documento do Ministério dos Transportes, é o da restrição ao afretamento de embarcações de bandeira estrangeira. De acordo com a nova orientação do Governo, só poderão manter navios estrangeiros, para o longo curso, aqueles armadores que tiverem contratos de financiamento para construção de novas embarcações aprovados pelo BNDES. Na cabotagem, haverá prazo máximo de cinco anos para que todas as embarcações em operação tenham registro brasileiro. As empresas em implantação terão dezoito meses para trabalharem com afretamento de navios estrangeiros. Pas-

sado este prazo, só poderão continuar em operação se tiverem um contrato de financiamento ou uma encomenda feita a um estaleiro nacional.

O Ministério estabeleceu, também, uma ordem de prioridade para os afretamentos. Em primeiro lugar, terão preferência as embarcações de bandeira brasileira. Em segundo, vêm as embarcações de registro estrangeiro que forem construídas no país. Por último, ficam as de construção e bandeira estrangeira. As restrições aos afretamentos são reforçadas por outras medidas. O documento prevê a abertura de licitação para as empresas de navegação brasileiras que possuam navios próprios quando, numa linha de carga geral, "mais de 30% da parcela reservada à bandeira brasileira estiver sendo atendida por embarcações estrangeiras". Ou, ainda, quando mais de 40% da importação de granéis sólidos ou líquidos estiver sendo transportada em embarcações estrangeiras.

A proposta do Ministério dos Transportes procura enfatizar a importância da iniciativa privada na navegação mercante brasileira. O artigo 13 salienta que "a participação do Estado terá caráter suplementar". O mesmo artigo veda a participação de mais de uma empresa estatal de navegação na mesma atividade, exceto no transporte de cargas combinadas. Isto significa, na prática, o fim da participação do Lloyd Brasileiro no transporte de granéis.

A proposta procurou, também, atender a uma das mais antigas reivindicações do setor siderúrgico, retirando do domínio das conferências as cargas definidas como conglomerados homogêneos de mercadorias em geral, sem acondicionamento e em volumes superiores a 10 000 toneladas.

Apesar de todas as mudanças propostas, a Nova Política baseia-se, ainda, nos princípios de reserva de carga para a bandeira brasileira que foram defendidos na velha política de 1967.

Um ponto, no entanto, deve ser lembrado. A bandeira estrangeira continua a ter maciça participação de 75% nos fretes gerados pelas exportações brasileiras.



# Com Wabco, você pára o caminhão.



## Sem Wabco, o caminhão pára você.

Pense no prejuízo que dá um caminhão parado: quanto custa um dia a mais na estrada?

Pense no risco que a carga está correndo: e o atraso na entrega, quem vai pagar?

É por isso que você só deve usar peças de reposição originais nos veículos da sua empresa. Principalmente em se tratando de freios.

Exija Wabco. Com peças Wabco a sua frota vai rodar com muito mais segurança e por muito mais tempo. Sem ficar na estrada.

Caminhão com freio Wabco, só pára quando você quer.

---

# WABCO

O freio original.

---

Telex (019) 1725 - C. P. 576 - CEP 13100 - Campinas - SP



### As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ milhões)
01. Vale do Rio Doce Naveg. S.A. - Docenave	2.008.251,0
02. Empresa de Navegação Aliança S.A.	773.656,8
03. Frota Oceânica Brasileira S.A.	431.760,9
04. Cia. de Navegação Marítima Netumar	189.958,1
05. Cia. Paulista de Com. Marítimo	188.496,2
06. Cia. Marítima Nacional	89.829,7
07. Libra - Linhas Brasileiras de Navegação S.A.	84.968,2
08. Superpesa Transp. Marítimo Ltda.	74.466,3
09. Di Gregório Navegação Ltda.	65.685,9
10. Cia. de Navegação Lloyd Brasileiro	54.774,1

### As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Vale do Rio Doce Naveg. S.A. - Docenave	61,26
02. Navegação Pioneira Ltda.	39,79
03. Grancarga Marítima Ltda.	26,95
04. Navego Navegação Antonio Gomes Ltda.	25,68
05. Frota Oceânica Brasileira S.A.	21,81
06. Delba Marítima Navegação Ltda.	15,22
07. Tupinave S.A.	13,44
08. Cia. de Navegação Norsul	13,11
09. Empresa de Navegação Aliança S.A.	8,64
10. Frota de Petroleiros do Sul Ltda.	6,36

### As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Vale do Rio Doce Naveg. S.A. - Docenave	50,87
02. Cia. de Navegação Norsul	33,38
03. Grancarga Marítima Ltda.	33,63
04. Navegação Pioneira Ltda.	31,82
05. Frota Oceânica Brasileira S.A.	22,53
06. Tupinava S.A.	14,82
07. Delba Marítima Navegação Ltda.	12,41
08. Empresa de Navegação Aliança S.A.	11,11
09. Frota de Petroleiros do Sul Ltda.	10,51
10. Cia Marítima Nacional	8,99

### As que têm maior liquidez

Empresa	(%)
01. Di Gregório Navegação Ltda.	5,72
02. Cia. Paulista de Com. Marítimo	4,63
03. Cia. de Navegação Marítima Netumar	3,35
04. Empresa de Navegação Aliança S.A.	2,95
05. Cia. Marítima Nacional	2,67
06. Vale do Rio Doce Naveg. S.A. - Docenave	2,18
07. Alfredo Rodrigues Cabral Com. e Naveg. Ltda.	2,14
08. Frota Oceânica Brasileira S.A.	1,56
09. Cia. de Navegação Norsul	1,55
10. Delba Marítima Navegação Ltda.	1,50

permitiu às embarcações daquele tipo o direito a uma fatia de 5% da carga geral conferenciada, na importação. Os navios, que até então, voltavam vazios, agora, poderão disputar também a carga de retorno. "Esperamos, agora, poder equilibrar nossas despesas para não engrossarmos ainda mais o rol dos inadimplentes", considera.

De olho nas discussões que estão sendo desenvolvidas em torno da nova polí-

tica de Marinha Mercante, o almirante Sabóia não esquece das principais reivindicações das empresas armadoras de roll-on/roll-off. Em primeiro lugar, maior

facilidade junto ao BNDES para conseguir financiamento para construção de embarcações modernas e adequadas para o tráfego e, também, mais atenção ao problema da estiva. "Queremos que se cumpra a lei, colocando-se o número de estivadores correspondentes à faina e não num número excessivo que encarece desnecessariamente o transporte", garante o presidente da ABARO.

Para o ano de 1986, o almirante Sabóia faz previsões otimistas. "Nesses primeiros meses de Plano Cruzado, sentimos que houve um aumento significativo da demanda. Certamente, isto vai se refletir numa maior procura do transporte marítimo", pondera o presidente da ABARO.

Pensando no futuro, o presidente do Syndarma, Meton Soares Jr. prepara junto com sua assessoria uma proposta alternativa de política para a marinha mercante. O documento, de doze páginas, deverá ser apresentado ao Ministério dos Transportes independente da realização do esperado seminário de setembro. Através dele, o presidente do Syndarma espera colaborar para que a nova política preste mais atenção na proteção da bandeira nacional. "A política apresentada é apenas uma normatização. Não há ali a proteção necessária para a bandeira brasileira. Para solucionar o problema da navegação, é necessário revogar a resolução 8364 e voltar a garantir para as conferências os principais produtos da exportação brasileira", conclui Meton Soares Jr.



O presidente da Abaro, Leopoldo Sabóia, diz que o ro/ro vive excelente fase





## A ingrata luta contra o vermelho

Os índices financeiros obtidos pelo transporte ferroviário em 1985 foram melhores que os do ano anterior. Mas, o setor continua ineficiente

Comparar o desempenho das empresas do setor ferroviário, no país, ainda significa aproximar disparidades. Se, por um lado, as médias obtidas neste segmento de transporte apresentam melhoras no confronto entre os anos de 1985 e 1984, tal *performance* não pode ser creditada exclusivamente à maior adequação empresarial das estatais que operam no setor.

Inclui-se, nesse caso, a alta média de liquidez corrente atingida no último ano. O índice de 1,51 foi conquistado graças ao fluxo de caixa da mais nova empresa do setor. Ostentando uma invejável liquidez corrente de 6,62, a CBTU equilibrou a média do segmento. Neste particular, foi auxiliada apenas pela Fepasa, que também aumentou sua capacidade de resgate das dívidas de curto prazo. Para as outras operadoras, o comparativo deste índice, durante os dois últimos anos, demonstra uma menor solidez em 1985.

Quanto ao decréscimo do prejuízo sobre o patrimônio — a única empresa a alcançar rentabilidade é a RFFSA — constatado em

1985, a responsabilidade recai sobre o insolvente Metrô carioca, além da Fepasa, empresas que diminuíram a relação entre o ônus operacional e seu patrimônio, mas continuam no vermelho.

Estes dados, mais uma vez, comprometem a imagem do setor ferroviário. Mas, na verdade, servem apenas como ponto de partida para a análise do exercício passado, ainda assim, respeitadas as particularidades encontradas na operação de cada estatal.



Transporte de cargas: maior produtividade e eficiência

### Apesar do controle de preços, faturamento da Rede cresceu

A Rede Ferroviária Federal S.A. estabeleceu um novo recorde, no transporte de carga geral, ao movimentar, durante 1985, 82,4 milhões de toneladas, contra as anteriores 76,9 milhões de toneladas. O crescimento, em termos de tonelagem, foi de 7,1%. Esse percentual atinge 10,7%, caso se compare o trabalho realizado em 1985 — 37,1 bilhões de toneladas/quilômetros úteis (TKU) — ao do exercício passado.

Os resultados garantiram um montante de Cr\$ 3,6 trilhões na venda de serviços de transporte de carga, assegurando o crescimento real da receita operacional da empresa. Para se ter uma idéia de tal acréscimo, basta estabelecer o peso 100 na receita de carga da Rede, em 1984. Tomando-se este patamar como base, a receita de 1985, alcança índice 371, enquanto, comparados pela mesma sistemática, o produto médio de transporte (Cr\$/TKU) atinge 334,7 em 1985. Como o índice inflacionário do período (IGP) situou-se em 235,1%, a Rede superou a inflação, através de maior produtividade.

O impacto da produtividade pode ser comprovado pelos reajustes efetuados nas tarifas de transporte de cargas. Durante 1985, controlada pelo CIP, a majoração dos fretes da Rede alcançou 161,77%. Ou seja, caso não houvesse transportado mais cargas, com menores custos, o balanço da Rede seria deficitário.

Outra constatação: o setor estatal é o maior cliente da RFFSA. Entre os 22 principais clientes da empresa, dezesseis pertencem ao segmento de economia mista e participaram, em 1985, com 68,5% da tonelagem e 71,2% da receita.

A participação do transporte intermodal, durante o último ano, atingiu 2 899 520 toneladas, representando 3,5% do volume total de mercadorias transportadas pela Rede. Consta-se decréscimo de 16,3%, caso tal volume seja comparado ao de 1984. O modo de transporte mais utilizado nessa complementação foi o rodoviário.

No setor de transporte de passageiros — embora este seja o primeiro exercício no qual a CBTU responde autonomamente pelos principais serviços de transporte urbano e suburbano de passageiros, a RFFSA



### As melhores em rentabilidade sobre patrimônio líquido

Empresa	(%)
01. Rede Ferroviária Federal S.A.	0,19
02. Fepasa – Ferrovia Paulista S.A.	-0,94
03. Cia. Metropolitana de S.P. Metrô	-1,28
04. CBTU – Cia. Brasileira de Trens Urbanos	-2,21

### As melhores em rentabilidade sobre receita líquida

Empresa	(%)
01. Rede Ferroviária Federal S.A.	3,02
02. Fepasa – Ferrovia Paulista S.A.	-13,68
03. CBTU – Cia Brasileira de Trens Urbanos	-28,25
04. Cia. Metropolitana de São Paulo – Metrô	-51,59

### As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ milhões)
01. Rede Ferroviária Federal S.A.	69.972.449,0
02. Fepasa Ferrovia Paulista S.A.	16.890.700,5
03. CBTU – Cia. Brasileira de Trens Urbanos	14.154.377,5
04. Cia. Metropolitana de S.P. – Metrô	9.817.780,9

### As que têm maior liquidez

Empresa	(%)
01. CBTU – Cia. Brasileira de Trens Urbanos	6,62
02. Cia. Metropolitana de São Paulo – Metrô	0,44
03. Rede Ferroviária Federal S.A.	0,41
04. Fepasa – Ferrovia Paulista S.A.	0,09

continua operando nesse segmento em Fortaleza, Natal, João Pessoa, Recife, Maceió, Salvador, Juiz de Fora e Curitiba (veja box), – houve um incremento de 13% na demanda, obtido através do transporte de 44,111 milhões de usuários. A Rede alcançou acentuado decréscimo apenas no ramo de transporte de passageiros de interior, com variação negativa de 33,6% no número de usuários e de 22,9% no índice de passageiros/quilômetro. Mas, tal resultado negativo é visto com grande satisfação pela empresa, uma vez que um dos objetivos traçados pela RFFSA é a manutenção deste serviço apenas em linhas com viabilidade econômica.

### A Fepasa diz que conseguiu reduzir seus custos de operação

A Fepasa transportou, durante 1985, 22,2 milhões de toneladas de carga,



### Cintra Leite: redução do custo operacional

produtividade por empregado na empresa (440 mil tku/empregado) e significou um acréscimo de 3,8% na produtividade, em relação ao exercício anterior.

“Tivemos uma sensível redução do custo operacional”, destaca Sebastião Hermano Cintra Leite, presidente da Fepasa. “Se tivermos uma maior utilização dos vagões e menor contribuição do custo de pessoal no transporte realizado, estamos alcançando uma maior rentabilidade”, explica o dirigente da estatal.

Para o entrevistado, tal caracterís-

realizando o trabalho de 7,47 bilhões de toneladas-quilômetro útil (TKU). Isso representa um crescimento de 4%, em termos de trabalho, sobre o resultado obtido em 1984. Este desempenho estabeleceu um novo recorde de

TRANSPORTADORA CONTATTO, a maior empresa do país que opera no transporte de G.L.P. (gás liquefeito de petróleo) transportando em todo o território nacional e também com uma linha internacional entre o BRASIL E PARAGUAI.

Seu maior êxito no transporte são suas instalações com uma área de 5.300 m<sup>2</sup> e toda manutenção feita em oficinas próprias.

É uma vida inteira dedicada ao transporte de G.L.P., atendendo a maioria das empresas engarrafadoras do ramo. Por este motivo é que hoje coloca-se entre as 40 maiores empresas transportadoras do BRASIL.

## TRANSPORTADORA CONTATTO: GLP PARA TODO O BRASIL



### TRANSPORTADORA CONTATTO LTDA.

Matriz: Av. N. Sra. de Fátima, 231 - 1ª A - s/02 - Fone: 61-4127 - Cx. Postal nº 238 - Telex 0192154 -

TCL/BR - Americana - SP

Filial Via Anhanguera, km 136 - Fones: 49-1173, 49-1273, 49-1198 - Cx. Postal nº 105 - Limeira - SP

Filial Rua José Czako, 15 - Fone: 842-2311 - Telex 0412173 - TCL/BR - Araucária - PR





# A FIRESTONE CRIOU A LINHA 2000 PARA QUEM ACREDITA QUE ECONOMIA COMEÇA EM CASA.

Quem vive do transporte, de carga ou passageiros, sabe o quanto a compra de pneus pesa no lucro final do negócio. As vezes vira um pesadelo. Que tal então transformar essa despesa num bom investimento e descansar tranqüilo?

É o que a Firestone está propondo a você com sua linha de aço 2000. São pneus que, na ponta do lápis, oferecem a maior quilometragem por cruzeiro e permitem o maior número de recapagens.

Cada pneu dessa linha tem características específicas para atender as suas necessidades. Veja: o WAT-2000, extralargo, foi desenvolvido para cobrir longas distâncias, em estradas pavimentadas, podendo ser usado em todas as posições. Seu desempenho no eixo dianteiro é particularmente extraordinário.

Já o UT-2000 é recomendado para estradas pavimentadas ou mistas. Também oferece grande

desempenho em longos percursos e pode ser usado tanto no eixo de tração como no dianteiro.

Pelos seus desenhos, tanto o WAT-2000 como o UT-2000 apresentam um mínimo atrito com o solo, isto é, o seu uso significa substancial redução no consumo de combustíveis.

O PA-2000 tem barras transversais assimétricas e arco de rodagem compatível com sua força de tração, o que minimiza a retenção de pedras no caminho. Ou seja, seu rendimento é excepcional em pavimentos secos ou asfalto molhado.

Finalmente, o SAT-2000 foi desenvolvido apenas para tração, em particular em terrenos acidentados: em pedreiras e usinas de cana-de-açúcar provou excepcional resistência.

Faça sua escolha. Qual seja ela, você estará comprando economia. Com a recompensa daquela soneca tranqüila de quem acertou as contas em casa.



# Firestone

## O AÇO EM AÇÃO



tica esteve presente tanto no transporte de cargas quanto no de passageiros.

Outro aspecto marcante na operação da empresa, durante 1985, foi a preocupação em ampliar os espaços geográficos atendidos pela Fepasa. "O eixo da ferrovia é fixo. Se atendermos apenas o transporte vinculado a este eixo, não poderemos atuar no desenvolvimento de outras regiões", esclarece Cintra Leite.

Desta forma, enquanto a integração da ferrovia com o sistema de transporte por ônibus significa uma maior participação da Fepasa nos deslocamentos de passageiros urbanos e metropolitanos, a intermodalidade, no setor de cargas, possibilitou o acesso a áreas distantes dos troncos. "Fazemos transporte para Rondônia, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul", salienta o presidente.

Os resultados já obtidos no gerenciamento de transporte intermodal e rodoviário aumentam o otimismo da Fepasa quanto à potencialidade deste mercado. Para se ter uma idéia do quadro, o transporte rodoviário complementar, durante 1985, significou o carregamento de 1,015 milhões de toneladas úteis, representando um trabalho de 105,464 toneladas/quilômetro.

"Estamos preparando um grande investimento em terminais intermodais de



Trem metropolitano: demanda aumentou 10%

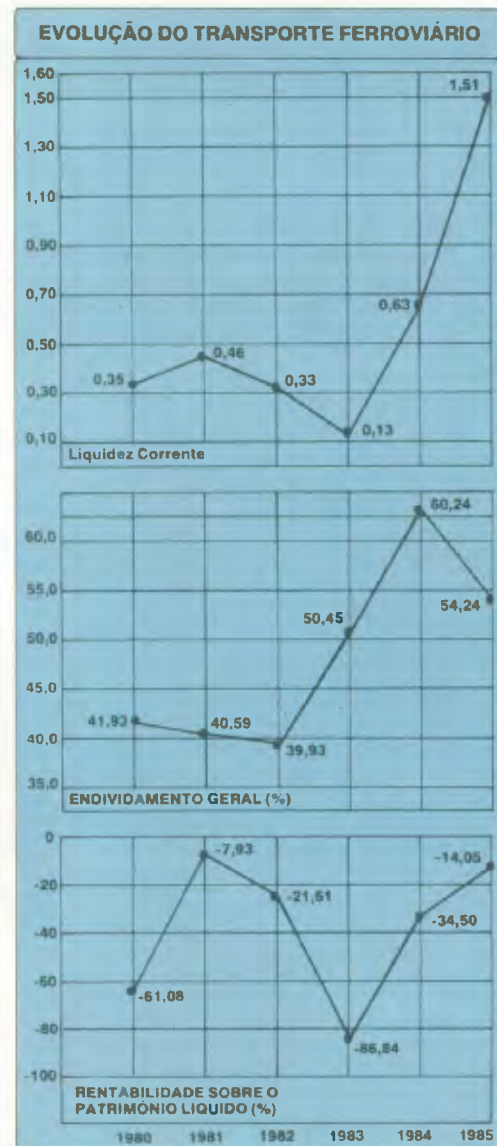
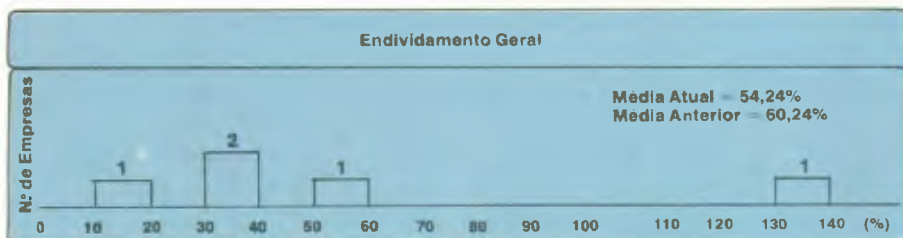
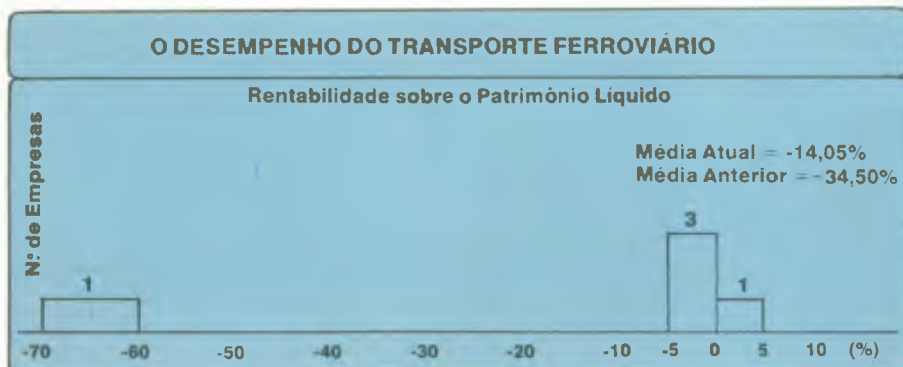
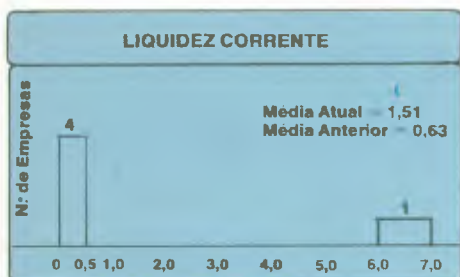
carga, não apenas no extremo das linhas, mas em regiões de altas concentrações de origem/destino de mercadorias", informa Cintra Leite. O presidente da Fepasa já identifica alterações na sistemática de utilização do modal ferroviário. A instalação de indústrias junto à malha ferroviária não é mais uma constante. E, muitas vezes, não é possível à ferrovia efetuar o transporte porta-a-porta. "Então, é necessário o transporte rodoviário ou outro sistema de transporte. Daí a importância da intermodalidade e de locais devidamente equipados para transferir a mercadoria de um modal para outro, rapidamente", analisa o entrevistado.

No segmento de transporte metropolitano de passageiros, a quantidade transportada em 1985 - 86,7 milhões de usuários - representou um acréscimo de 10% em relação ao exercício anterior. Os fatores que mais contribuíram para este crescimento foram o aumento do

número de linhas de ônibus integradas à ferrovia (passou de 13 para 81); a operação do trecho Itapevi-Amador Bueno com trens-unidades reformados pela empresa (são denominados trens unidades Rio Claro); e a implantação do Sistema de Controle Automático de Trens-ATC, trecho Presidente Altino-Pinheiros, possibilitou a redução do intervalo entre trens de 25 para 15 minutos.

"O trem metropolitano não tem deficiência", declara Cintra Leite. "É um transporte, hoje, com características satisfatórias, e isto tem sido demonstrado nas pesquisas sobre a imagem da empresa junto à população. O metrô de São Paulo, empresa com posição tradicionalmente destacada nestas pesquisas, atinge 80 pontos positivos. A Fepasa, na última pesquisa, situou-se na faixa dos 40 pontos positivos, um índice altamente significativo" comenta o presidente.

A receita operacional da Fepasa, no comparativo entre os exercícios de 1985





e 1984, cresceu 243,8%, significando um acréscimo real de 3,03%, enquanto as despesas aumentaram 278,5% ou 13,4%, descontada a variação inflacionária do período, com base na ORTN. Este resultado se deve, em grande parte, à ênfase da empresa nas atividades de recuperação e manutenção. Nesse setor, o acréscimo de custos foi da ordem de 336,1%, indicando uma majoração real de 30,7%.

A complementação tarifária proporcionada pelo Estado, que subsidia as tarifas sociais cobradas no transporte metropolitano de passageiros, apesar de sua evolução favorável (apresentou crescimento de 308,9%) não foi suficiente para equilibrar a relação despesas/receitas das atividades desenvolvidas pela Fepasa.

Ainda assim, o resultado operacional da empresa passou do déficit de Cr\$ 980 bilhões, em 1984, para Cr\$ 2 801 bilhões durante 1985. Isso significa um aumento de 185,7%, abaixo, portanto, da variação inflacionária do período. Convém ressaltar que o resultado líquido do último exercício, embora negativo, é 56,9% inferior ao de 1984.

Para o atual exercício, Cintra Leite espera elevar em 8% o volume de carga transportada, alcançando a faixa de 23,524 milhões de toneladas. Para tanto, o presidente da Fepasa conta com o Projeto Trem que, através da informatização da empresa, reduziria o tempo



Nory: uma nova linha para o Metrô-SP

médio de movimentação dos atuais dez para nove dias. "Isto seria a mesma coisa que a aquisição de 1 400 vagões e cinquenta locomotivas", informa. "Nos próximos quatro anos, é possível que a Fepasa alcance a faixa dos 30 a 32 milhões de toneladas transportada, mas isso não será possível apenas com o Projeto Trem. A partir do próximo ano, será exigida a especialização da frota, determinando vagões cativos para cada tipo de produto", conclui Cintra Leite.

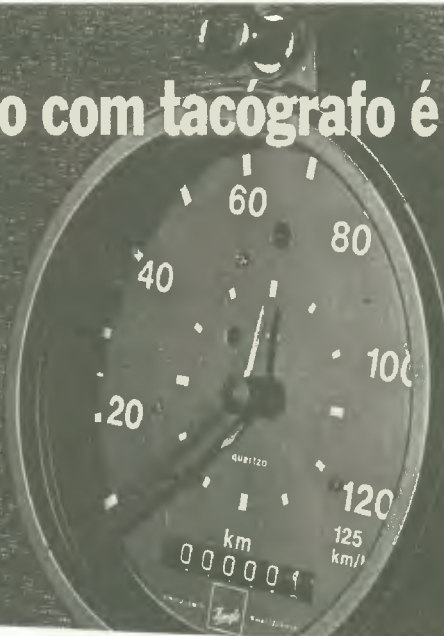
## Maior número de passageiros garantiu a receita do Metrô-SP

"O aumento da receita operacional resultou não de majorações na tarifa, inferiores à variação inflacionária do período, mas principalmente de um maior número de passageiros transportados", informa Valter Bernardes Nory, presidente da Companhia do Metrô de São Paulo. A empresa obteve um acréscimo de 253% na receita operacional, durante 1985, em comparação ao exercício anterior, mas transportou 415 milhões de passageiros, ao invés dos 409,220 milhões de 1984.

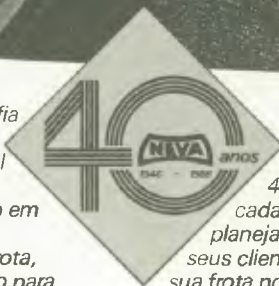
A explicação para o resultado negativo durante 1985, porém, não está inserida apenas no contexto operacional. Apesar da tarifa social, o metrô paulistano alcançou um superávit de Cr\$ 103 milhões. Mas, através de uma revisão de balanços anteriores, constatou-se a existência de ativos que não haviam sido amortizados. Realizada esta operação, da ordem de Cr\$ 229 milhões, a companhia passou de um resultado positivo de Cr\$ 103 milhões para um negativo de Cr\$ 126 milhões.

Tal resultado não chega a preocupar Valter Bernardes Nory. Os reflexos do

## Veículo com tacógrafo é mais cruzado por Km rodado.



*Economizar combustível não faz parte da filosofia de estrada, e sim da filosofia de empresa. A preocupação com os altos custos do combustível é única e exclusivamente do empresário frotista. Portanto, nada melhor do que colocar essa questão em prática de maneira simples e definitiva. Instalar um tacógrafo Kienzle nos veículos de sua frota, é como se existisse um fiscal dentro de cada veículo para evitar que o motorista desenvolva altas velocidades, elevando as rotações do motor e ocasionando desperdício*



*de combustível. Para manter sua frota permanentemente sob controle, sua empresa pode contar com 2 modelos diferentes de tacógrafos. Com a garantia de quem tem 40 anos de experiência no ramo e esta filosofia: aperfeiçoar cada vez mais seus produtos e contribuir para um melhor planejamento e desempenho da frota de seus clientes. Consulte a Neva e coloque sua frota no caminho certo.*



COMÉRCIO E INDÚSTRIA NEVA LTDA.  
São Paulo - SP: Rua Anhaia, 982 - CEP 01130 - Bom Retiro - Tel.: 221-6944  
Telex: (011) 60957 - Rio de Janeiro - RJ: Av. Rio Branco, 39 - 17º andar  
CEP 20090 - Tel.: 223-1322 - Telex: (021) 21364



# COM MD-400 SUA FROTA FAZ BONITO EM QUALQUER CAMPO.



A atuação do óleo lubrificante MD-400 em qualquer tipo de motor diesel automotivo é impecável sob todos os aspectos.

Essa qualidade faz com que o MD-400 seja um importante colaborador de sua frota, enfrentando todos os trabalhos com resultados altamente compensadores.

Desta forma, não importa o campo em que o motor diesel de sua frota atue. Ele sempre fará bonito com o MD-400. Afinal, leva o aval de qualidade da Petrobrás.

E isso representa maior desempenho e maior lucro para toda a sua frota.

MOTOR **MD400**  
DIESEL

 **PETROBRÁS**  
DISTRIBUIDORA S.A.

**MD-400 - O craque dos óleos lubrificantes.**



Plano Cruzado no déficit operacional do Metrô são bem mais importantes. “O congelamento nos pegou com a tarifa reajustada pela última vez em novembro passado. Estava em Cz\$ 1,50, que, na verdade, se transforma em Cz\$ 0,92 para a companhia, porque temos a integração com ônibus e a passagem gratuita de uma linha para outra, utilizada por 18% dos usuários. Prevíamos um déficit operacional de Cz\$ 20 milhões por mês durante este ano, correspondente a mais ou menos 25% de nossos custos e subvencionado pelo governo. Mas, junto com o congelamento, tivemos que conceder 40% de aumento salarial, elevando nossas despesas de custeio em 28% e acrescentando às nossas necessidades de complementação mais Cz\$ 20 milhões por mês, o que totaliza Cz\$ 40 milhões”.

Os planos de expansão de linhas não foram desativados, frente a este empecilho. Após alcançar uma média de crescimento de passageiros da ordem de 7%, durante os primeiros nove meses do ano, a conclusão das obras da linha leste-oeste em fevereiro próximo obrigará a companhia a atender um fluxo de passageiros ainda superior.

As novas estações não serão inauguradas de uma só vez. “Temos um programa de aumento contínuo dos trens em operação na linha leste-oeste e, atualmente, podemos atingir trinta trens neste trecho. A linha completa será operada com 42 trens, em intervalos de 90 segundos”, informa Nory.

O metrô crescerá também fora dos trilhos. A primeira linha de trolebus desenvolvida pela Companhia do Metropolitano também deverá ser inaugurada em fevereiro do próximo ano. Nesta primei-



**Congelamento de preços e aumento salarial determinam maior déficit em 1986**

ra etapa, o “metrô que caminha sobre rodas”, apelido eleito por Nory para designar essa nova atividade da empresa, atenderá as localidades entre Piraporinha e São Mateus, cobrindo cerca de 2/3 do trajeto planejado, com nove terminais de integração. A demanda estimada para a primeira etapa é de 250 mil passageiros/dia.

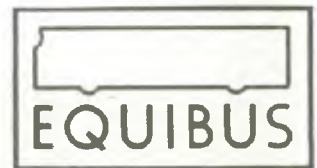
A defasagem tarifária da operação do trolebus já foi dimensionada pelo presidente da empresa. “O preço justo da passagem seria Cz\$ 1,80, embora, mantendo-se toda a estrutura de integração, se devesse cobrar Cz\$ 3,00 pelo bilhete unitário. Esse valor cairia para Cz\$ 2,50, no caso do bilhete múltiplo”.

Apesar das dificuldades financeiras trazidas pelo sistema de integração — o repasse da tarifa aos operadores de ônibus é um dos fatores responsáveis pela baixa média tarifária por passageiro, atualmente da ordem de Cz\$ 0,92 —, Valter Nory acredita que “esta conquis-

ta não deve terminar”. Afinal de contas, o metrô na cidade substitui cerca de 2 500 ônibus e 30 000 automóveis que circulariam diariamente. Para aumentar tal presença, a primeira etapa (Vila Madalena/Paraíso) da terceira linha do metrô paulistano — Vila Madalena à Vila Prudente, passando pela Avenida Paulista e Dr. Arnaldo, com entroncamento na linha norte-sul previsto na estação Paraíso — estará concluída até 1990. A conclusão total das obras da linha está prevista para 1995.

### **Balanço do Metrô/Rio mostra uma companhia à beira da falência**

Os índices econômicos apresentados pela Companhia do Metropolitano do Rio de Janeiro, no ano de 1985, sugerem uma empresa à beira da falência. O endividamento é superior ao patrimônio



### **TRINTA ANOS DE JANELA**

De ótima janela, de ótimo chassi, de ótimo motor... São assim os ônibus da EQUIBUS, os melhores ônibus usados da praça. Empresa fundada e dirigida por profissionais que estão há trinta anos no ramo, a EQUIBUS, que representa a marca Thamco para a Grande São Paulo, tem excelentes ofertas de compra, venda e troca de ônibus urbanos, rodoviários, de fretamento e turismo. E com uma série de facilidades, como a inclusão de seu ônibus usado no negócio e assessoria no processo de obtenção de crédito.

**BAKER & BARISON  
Comercial Ltda.**

Av. Nova Independência, 665-A  
CEP 04071 - Fone:  
(011) 240-9355 - 543-9872  
São Paulo - SP.





## O comportamento das subsidiárias

A RFFSA controla outras três empresas ligadas ao setor de transporte ferroviário. Por efeito de seus resultados, tais companhias transferiram para a Rede, durante o exercício de 1985, um prejuízo de Cz\$ 87,1 bilhões, incluído no resultado da empresa.

A Agef — Rede Federal de Armazéns Gerais Ferroviários S.A., apresentou resultado positivo de Cz\$ 2,88 bilhões, obtido pela movimentação de 6,5 milhões de toneladas (aumento de 3,9% em relação ao ano anterior), das quais 61% corresponderam à modalidade ferroviária, envolvendo a utilização de 81 581 vagões.

A Rede detém 99,9% do capital social desta controlada.

Já a Trensurb — Empresa de Trens Urbanos de Porto Alegre S.A., iniciou, em março de 1985, a primeira etapa de

exploração do serviço de trens metropolitanos ligando a capital do Estado à cidade de Novo Hamburgo, operando no trecho Porto-Alegre-Sapucaia (27,6 km em via dupla eletrificada).

O balanço do primeiro ano de ativi-



CTBU: em 1985, a controlada deu grande déficit à Rede

dade é altamente favorável. Foram transportados 26,2 milhões de passageiros, proporcionando arrecadação de Cz\$ 15,8 bilhões e resultado, para a Rede, da ordem de Cr\$ 158,126 bilhões.

A RFFSA possui 64,3% do capital social da empresa.

No caso da CBTU, o primeiro ano de vida da companhia, criada para operar autonomamente os serviços de transporte urbano e suburbano de passageiros nas regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, Recife, São Paulo e Belo Horizonte, demonstrou o peso das tarifas sociais nessa operação.

O número de usuários cresceu 9% em São Paulo e praticamente não se alterou no Rio de Janeiro, onde a saturação dos sistemas não permitiu atender plenamente à demanda. Em Recife, o ano de 1985 marcou a entrada em operação da primeira etapa do Trem Metropolitano, ligando as estações Central e Edgard Werneck, num percurso de 6 km — em 1986, tal percurso deverá se estender até Jaboatão e à Estação da Rodoviária. Foram ainda iniciadas as viagens experimentais do Trem Metropolitano de Belo Horizonte, com entrada em operação comercial, no trecho Central — Eldorado (12,5 km) em 1986.

Durante o exercício de 1985, o capital social da CBTU — a RFFSA detém 99,9% das ações —, foi elevado para Cr\$ 3 769 211,8 milhões. Em termos de resultado para seu maior acionista, a companhia repassou um déficit de Cr\$ 260,395 bilhões.

# economize combustíveis



TELEMED controla com precisão e rapidez os combustíveis dos seus tanques.

TELEMED detecta vazamentos, constata falhas nos descarregamentos e não permite retiradas indevidas.

Medidor indispensável à empresa e imprescindível à auditoria. TELEMED é eficiência, precisão e segurança.

**TELEMED**

Representantes em todo o Brasil

Rua Fábria, 789 — São Paulo — SP — 05051 — Tel.: (011) 872-7799

# SENHORES FROTISTAS!

"DISTRIBUAM SEUS PRODUTOS AOS PONTOS DE VENDA COM MENOR CUSTO"



PLATAFORMA HIDRÁULICA ELEVATÓRIA DE CARGA MUNCK

Capacidade: 500; 1000; 1500 e 2500 kg.

Montagem: Traseira sobre caminhões nacionais.

Acessórios: Plataforma porta Elimina a porta traseira.

- Mesa de alumínio para plataforma de 500kg; instalada em caminhões pequenos.

- Acelerador automático. Economiza combustível.

- Rampas para carga e descarga pelas laterais.

**MUNCK**

EQUIPAMENTOS  
HIDRÁULICOS MUNCK S.A.

Via Raposo Tavares, km 20 - Fones: (011) 268-7122 - 869-6662

CEP: 01000 - Caixa Postal 6498 - São Paulo - SP - Brasil

Telex: (011) 37866





Aníbal, do Metrô carioca: números são reflexo de uma questão política

da companhia e a liquidez corrente simplesmente inexistente. "Tais números são fruto de uma questão política", define Aníbal da Costa Carvalho, gerente do Departamento de Programação e Controle Econômico Financeiro do Metrô carioca.

Segundo o entrevistado, os péssimos índices da empresa devem-se à não rejeição de recursos. Exemplificando, Aníbal comenta a rentabilidade sobre o patrimônio alcançada em 1985, de -66,03. "Essa média é uma relação entre o resultado líquido e o patrimônio da companhia. Acontece que o resultado líquido é negativo, um prejuízo muito grande acumulado durante os últimos anos, e não há investimentos correspondentes a este déficit operacional. Então, o patri-

mônio líquido não cresce nos mesmos moldes que o prejuízo".

O Estado do Rio de Janeiro, maior acionista da companhia, está repassando recursos que permitem ao metrô continuar operando. Ainda assim, em moldes não ideais. "Temos uma despesa de custo de Cz\$ 50 milhões/mês, enquanto nossa receita é de Cz\$ 10 milhões. Se continuamos operando, é porque alguém está bancando. Mas, vários sistemas, que já deveríamos ter consolidado, não o foram por falta de recursos", comenta Aníbal. Tais dificuldades já estão comprometendo o material rodante. A grande revisão, realizada aos 400 mil quilômetros, não foi efetuada nos trens da empresa, por falta de instalações adequadas. "Metade da frota já ultrapassou tal

patamar. Com isto, teremos maiores custos de manutenção dos trens, além de um maior desgaste de peças", prevê Aníbal.

Também por falta de injeções de recursos, a participação acionária da União vem caindo consideravelmente. Os atuais 30% encontram-se sete pontos percentuais abaixo do índice de três anos atrás. "Já propusemos a transformação dos financiamentos efetuados para a construção da linha, de responsabilidade do governo federal, em aumento de participação acionária da União na companhia, mas, ao menos até o momento, não recebemos resposta", informa Aníbal.

Tal operação seria muito benéfica, principalmente, para o balanço da empresa. Estes financiamentos, honrados pela União, aparecem como dívidas reais da companhia para com o governo federal. "Ninguém espera que o metrô pague tais compromissos, pois foram efetuados para a viabilização deste meio de transporte, deficitário no mundo inteiro e mantido à sua importância social", declara o entrevistado.

A reforma econômica decretada pelo governo federal no início deste ano trouxe poucas modificações no cotidiano do metrô carioca. O cruzado influenciará, em termos contábeis, o balanço da companhia de 1986. E de maneira pouco benéfica. A extinção da correção monetária retirará um dos poucos saldos ainda positivos.

## COFEPA - ZIEBART

a tecnologia para proteger a parte do veículo que você não vê.

Não é a parte brilhantemente pintada, e muito menos bonita: é o outro lado da chapa.

Ali, a umidade, a sujeira e a poeira se encontram e nasce a terrível ferrugem.

Ziebart, líder mundial de anti-ferrugem, não é um simples emborrachamento, ou anti-ruído, ou uma experiência nova e cara. Nossa finalidade é combater a ferrugem e proteção com **garantia** para seu carro por mais alguns anos e milhares de quilômetros.

**Atenção:** para sua garantia, a aplicação de Ziebart é feita somente em nossas oficinas especializadas e aprovadas.

**Agora novo sistema para veículos usados - Z.E.F.** Consulte-nos sobre como podemos auxiliar na reforma de sua frota.



ANTI-FERRUGEM

A escolha é sua: Ziebart ou ferrugem.

Consulte nossas oficinas Ziebart para maiores informações: São Paulo Tel.: 257-0064, ABC - Tel.: 440-5459, Santos - Tel.: 34-3761, Porto Alegre Tel.: 41-3266, Vitória - Tel.: 223-0366, Salvador - Tel.: 235-7061, Recife Tel.: 227-3726 e Fortaleza - Tel.: 231-5853

## CUSTO MENOR, LUCRO MAIOR

O pacote econômico obrigou as empresas à uma adaptação à nova realidade.



Hoje, só a redução de custos substitui o lucro obtido com aplicações financeiras.

### Como reduzir custos?

Nós sabemos. Afinal somos pioneiros em consultoria executiva de transportes.

Treinamos seu pessoal e garantimos resultados.

Podemos ajudá-lo a determinar as reais necessidades de operação de sua frota.

Em pouco tempo, custo menor, lucro maior.

**TRANS**  
**CONSUL**  
Consultoria de Transportes

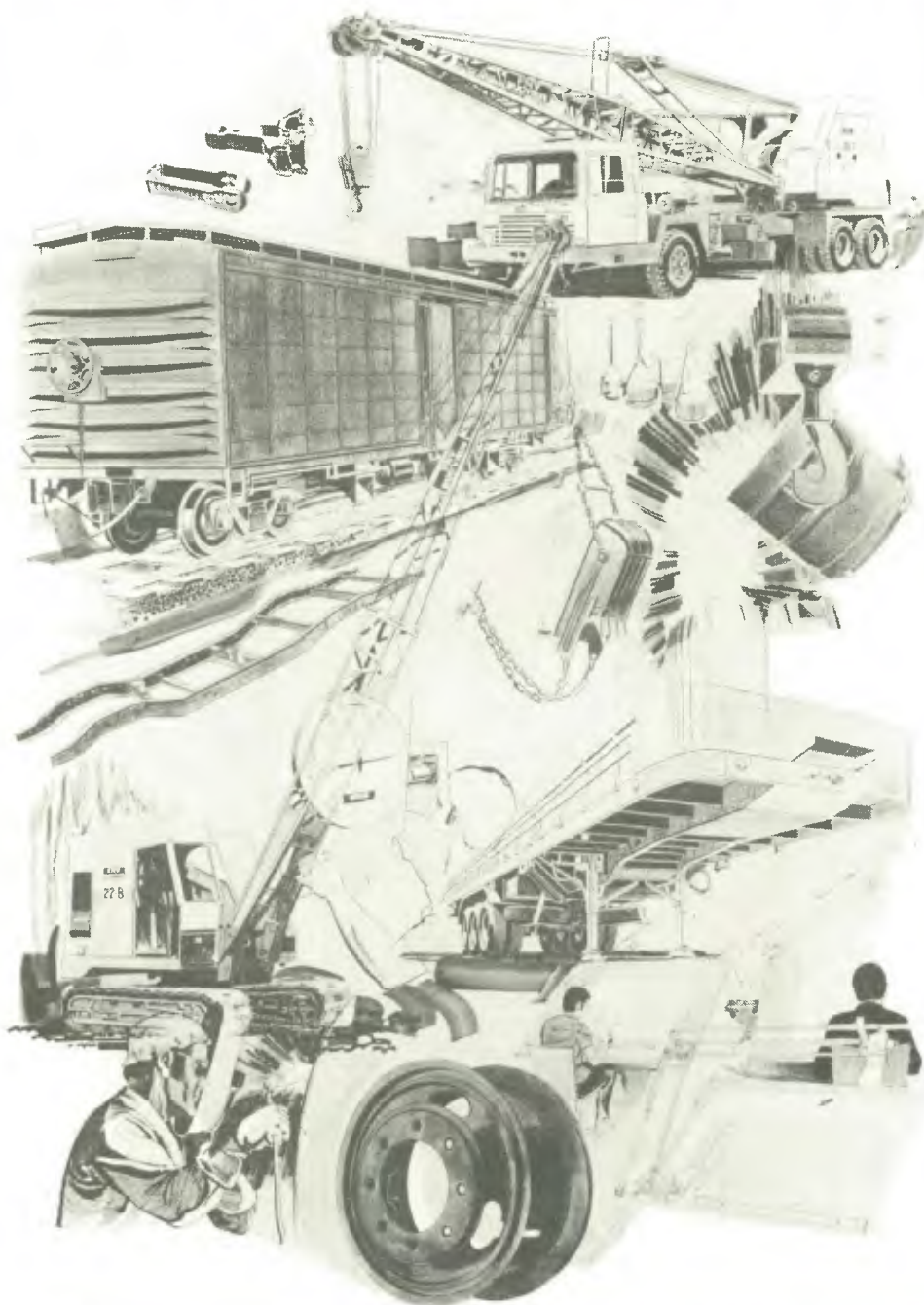
Av. Ipiranga, 877 - 9º - Cj. 96 - S. Paulo / SP - Fone: (011) 222.7983





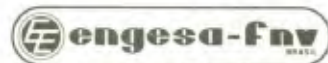


# ENGESA-FNV



Um complexo industrial com mais de 40 anos de tradição e pioneirismo no ramo. Exportando a mais avançada tecnologia para o mundo todo.

- Extensa linha de carrocerias, reboques e semi-reboques para o transporte rodoviário de cargas incluindo plataformas, furgões de alumínio, basculantes, canavieiros, etc.
- Aros, rodas e chassis completos para ônibus e caminhões.
- Linha completa de equipamentos e componentes ferroviários incluindo vagões de carga, carros de passageiros, truques, engates, rodas, etc.
- Peças fundidas de alta precisão para veículos ferroviários, caminhões, escavadeiras, tratores e máquinas rodoviárias.
- Guindastes e escavadeiras.



Av. Tucunaré, 125/211  
06400 - Barueri - SP - Cx. Postal 152  
Endereço Telegráfico: ENGESA - São Paulo  
Telex. (11) 30479 ENES BR  
Telefone: (011) 421-4711

**A MELHOR EM  
TECNOLOGIA  
DE TRANSPORTE**



# MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES PESADOS												
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS		PREÇOS \$/ADAPTAÇÃO (Cz\$)	
									DIANTEIROS	TRASEIROS		
MERCEDES-BENZ	L-1519/48	chassi c/ cabina	4,83	5 390	9 610	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16	348.598,04	
	L-1519/51	chassi c/ cabina	5,17	5 450	9 550	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16	350.875,88	
	LK-1519/42	chassi c/ cabina	4,20	5 300	9 700	15 000	22 000	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16	351.966,83	
	LB-1519/42	caminhão trator (B)	4,20	5 345	—	15 000	—	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16	—	
	LB-1524/42	caminhão trator (B)	4,20	6 150	—	15 000	—	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 16	435.482,38	
	LK-2219/36	chassi c/ cabina-6x4	3,80 (D)	6 580	15 180	21 740	—	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14	507.051,67	
	L-2219/42	chassi c/ cabina-6x4	4,20 (D)	6 720	15 280	22 000	—	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14	506.427,91	
	L-2219/48	chassi c/ cabina-6x4	4,83 (D)	6 620	15 180	22 000	—	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14	509.821,87	
	LB-2219/36	chassi p/ betoneira-6x4	3,60 (D)	6 850	15 150	22 000	—	192/2 200 DIN	32 000	1 000 x 20 - 14	505.125,39	
	LB-1929/42	caminhão trator (B-C)	4,20	7 120	—	15 000	—	285/2 200 DIN	45 000	1 100 x 22 - 14	525.574,41	
	LB-1932/42	caminhão trator (B-C-E)	4,20	7 275	—	15 000	—	326/2 000 ISO	45 000	1 100 x 22 - 14	550.900,84	
	SAAB-SCANIA	T112H-38	caminhão trator - (A-C)	3,80	6 180	13 320	19 500	—	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	534.450,86
		T112H-42	caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 250	13 250	19 500	—	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	548.124,39
		T112H-54	chassi c/ cabina - (C)	5,40	6 385	13 115	19 500	—	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	555.773,57
T112H-42		caminhão trator - (A-B-C)	4,20	6 300	13 200	19 500	—	333/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	605.481,23	
T142H-42		caminhão trator - (A-B-C-E)	4,20	6 970	12 530	19 500	—	388/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	586.610,80	
T112E-38		caminhão trator - 6x4	3,80	8 760	27 240	36 000	—	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	720.905,60	
T112E-42		caminhão trator - 6x4	4,20	8 830	27 170	36 000	—	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	734.479,13	
T112E-54		chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 020	26 980	36 000	—	305/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	743.516,45	
T142E-38		caminhão trator - 6x4	3,80	9 100	26 900	36 000	—	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	768.203,24	
T142E-42		caminhão trator - 6x4	4,20	9 170	26 830	36 000	—	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	781.996,77	
T142E-54		chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 405	26 595	36 000	—	388/2 000 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	804.635,61	
R112H-38		caminhão trator - (A-C)	3,80	6 230	13 270	19 500	—	305/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	532.015,24	
R142H-38		caminhão trator - (A-C)	3,80	6 530	12 970	19 500	—	388/2 000 DIN	50 000	1 100 x 22 - 14	663.230,97	
R112E-38		caminhão trator - 6x4	3,80	8 830	25 170	34 000	—	305/2 000 DIN	80 000	1 100 x 22 - 14	799.301,93	
VOLVO	N10H	caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 371	9 440	15 811	—	275/2 200 DIN	42 000	1 100 x 22 - 14	476.693,92	
	N10XH	caminhão trator - 4x2 (A-B-C)	4,10	6 561	12 250	18 621	—	275/2 200 DIN	70 000	1 100 x 22 - 14	533.688,15	
	N10XHT	chassi c/ cabina - 6x4	5,40	9 035	23 630	32 665	—	275/2 200 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	sob consulta	
	N12XH	caminhão trator (A-B-C)	4,10	6 711	12 100	18 811	—	330/2 050 DIN	70 000	1 100 x 22 - 14	590.407,02	
	N12XHT	caminhão trator (A-B-C)	4,20	9 358	23 590	32 948	—	330/2 050 DIN	120 000	1 100 x 22 - 14	sob consulta	
	(A) - Quinta roda completa (B) - Cabina leito (C) - 2 tanques de combustível (D) - Chassi com mais 1,30 m (E) - Motor com intercooler (F) - Média variável c/ tipo semirreboque.											
CAMINHÕES SEMI-PESADOS												
FORD CAMINHÕES	C-1313/43	chassi médio - MWM	4,34	4 620	8 790	13 410	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	267.034,58	
	C-1313/48	chassi longo - MWM	4,80	4 710	8 690	13 400	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	267.231,69	
	C-1314/38	chassi curto - FTO 6,6	3,89	4 595	8 805	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	268.827,05	
	C-1314/43	chassi médio - FTO 6,6	4,34	4 690	8 710	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	269.812,58	
	C-1314/48	chassi longo - FTO 6,6	4,80	4 780	8 620	13 400	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	270.009,68	
	C-1317/38	chassi curto - FTO turbo	3,89	4 605	8 795	13 404	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	279.591,77	
	C-1317/43	chassi médio - FTO turbo	4,34	4 700	8 700	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	280.577,30	
	C-1317/48	chassi longo - FTO turbo	4,80	4 790	8 610	13 400	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	280.774,40	
	C-1514/43	chassi médio - FTO 8,6	4,34	—	—	15 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	1 000 x 20 - 16	292.731,02	
	C-1514/48	chassi longo - FTO 8,6	4,80	—	—	15 000	22 000	135/2 800 ABNT	23 000	1 000 x 20 - 16	292.928,12	
	C-1517/43	chassi médio - FTO turbo	4,34	4 920	10 080	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	303.842,99	
	C-1517/48	chassi longo - FTO turbo	4,80	5 010	9 990	15 000	22 000	159/2 600 ABNT	27 000	1 000 x 20 - 16	304.040,09	
	F-13 000	chassi curto - MWM	4,42	4 136	8 864	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14	221.225,16	
	F-13 000	chassi médio - MWM	4,92	4 202	8 798	13 000	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14	222.281,70	
	F-13 000	chassi longo - MWM	5,38	4 304	8 606	12 910	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	1 000 x 20 - 14	263.206,28	
	F-22 000	chassi longo - 6x4 - MWM	5,79	6 000	14 500	20 500	22 000	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12 1 000 x 20 - 14	339.112,69	
	GENERAL MOTORS	13 000	chassi curto - álcool	3,99 (A)	3 907	9 093	13 000	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12 1 000 x 20 - 14	203.974,90
		13 000	chassi médio - gasolina	4,44 (A)	3 930	9 070	13 000	20 500	130/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12 1 000 x 20 - 14	202.022,60
		13 000	chassi longo - diesel	5,00 (A)	4 220	8 780	13 000	20 500	135/2 800 DIN	21 100	900 x 20 - 12 1 000 x 20 - 14	234.781,69
		19 000	chassi médio - álcool	5,08	4 560	13 940	18 500	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	220.506,99
19 000		chassi médio - gasolina	5,66	4 655	13 845	18 500	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	202.022,60	
19 000		chassi longo - diesel	5,66	4 905	13 595	18 500	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10 900 x 20 - 12	234.781,69	
21 000		chassi médio - álcool	5,08	4 795	15 705	20 500	20 500	148/3 600 ABNT	21 100	900 x 20 - 12 1 000 x 20 - 14	261.608,18	
21 000		chassi médio - gasolina	5,08	4 900	15 600	20 500	20 500	130/3 800 ABNT	21 100	900 x 20 - 12 1 000 x 20 - 14	257.917,47	
21 000		chassi longo - diesel	5,66	5 150	15 350	20 500	20 500	135/2 800 DIN	21 100	900 x 20 - 12 1 000 x 20 - 14	307.119,55	
22 000		chassi longo - diesel (B)	5,79	6 215	14 285	20 500	20 500	148/3 800 ABNT	21 100	1 000 x 20 - 14 1 000 x 20 - 14 (C)	sob consulta	
(A) - Disponível para todos três modelos (B) - Disponível com motor a álcool, gasolina e tração 6x4 (C) - Borrachudo.												
MERCEDES-BENZ		L-1313/42	chassi médio	4,20	4 075	8 925	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14	267.826,23
	L-1313/48	chassi longo	4,83	4 175	8 825	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14	272.194,59	
	LK-1313/36	chassi curto	3,60	3 975	9 025	13 000	21 500	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14	289.660,41	
	L-1316/42	chassi médio	4,20	4 140	8 860	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14	278.089,68	
	L-1316/48	chassi longo	4,83	4 230	8 770	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14	282.379,84	
	LK-1316/36	chassi curto	3,60	4 000	9 000	13 000	21 500	156/2 800 DIN	22 500	900 x 20 - 14	299.533,15	
	L-1513/51	chassi longo	5,17	4 480	10 510	15 000	21 650	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 16	288.873,43	
	LK-1513/42	chassi médio	4,20	4 565	10 435	15 000	21 650	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 16	324.345,75	
	L-1516/48	chassi longo	4,83	4 420	10 480	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16	296.517,61	
	L-1516/51	chassi longo	5,17	4 515	10 485	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16	298.949,56	
	LK-1516/42	chassi médio	4,20	4 580	10 410	15 000	22 000	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 16	332.791,09	
	L-2013/48	chassi longo	4,83 (A)	5 620	16 030	21 650	—	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14	354.117,83	
	L-2213/42	chassi médio (6x4)	3,80 (A)	6 066	15 584	21 650	—	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14	402.253,39	
	L-2213/48	chassi longo (6x4)	4,83 (A)	6 130	15 520	21 650	—	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14	405.689,36	
	LK-2213/36	chassi curto (6x4)	3,80 (A)	6 128	15 522	21 650	—	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14	402.963,36	
	LB-2213/36	chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 993	15 657	21 650	—	130/2 800 DIN	21 650	1 000 x 20 - 14	400.802,62	
	L-2216/48	chassi longo (6x4)	4,83 (A)	6 190	15 810	22 000	—	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 14	420.490,48	
	LK-2216/36	chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 745	16 225	21 970	—	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 14	417.764,52	
	LB-2216/36	chassi curto (6x4)	3,60 (A)	5 775	16 225	22 000	—	156/2 800 DIN	22 500	1 000 x 20 - 14	415.403,74	
	LA-1313/42	chassi médio	4,20	4 365	8 635	13 000	—	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14	323.906,05	
	LA-1313/48	chassi longo	4,83	4 465	8 535	13 000	—	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14	329.355,74	
	LAK-1313/36	chassi longo (4x4)	3,60	4 330	8 670	13 000	—	130/2 800 DIN	21 650	900 x 20 - 14	326.942,81	



# “Todos os seus clientes são hoje considerados como amigos da casa”

A Transbraçal – uma das empresas pioneiras na prestação de serviços de mão-de-obra especializada – está em festa: neste mês de setembro ela comemora 20 anos de atividades. Foram anos de muita luta, fé no futuro e, principalmente, de muita preocupação com o nível de atendimento à sua clientela. Seu maior orgulho é ter conseguido, ao longo de todo esse tempo, atender da melhor maneira possível empresas e instituições do maior prestígio no País. Graças a essa preocupação, todos os seus clientes são hoje considerados como amigos da casa. Afinal, o tratamento que recebem transcende as habituais expectativas profissionais, para marcar definitivamente uma

relação comercial inédita, de muita sinceridade e respeito mútuo.

A filosofia de trabalho da Transbraçal é a de ouvir com total dedicação todas as propostas de seus clientes e jamais deixar de atendê-las, mesmo que seja preciso levar adiante a difícil

tarefa de tornar possível o impossível.

É dessa maneira que a Transbraçal quer continuar agindo em relação a seu público. Cada um de seus funcionários tem essa consciência profissional, o que facilita a execução de sua política administrativa e, conseqüentemente, a consecução da mais almejada meta de qualquer empresa: a satisfação dos consumidores.

Nesta época de comemoração de suas vitórias e de projeções para o futuro, a Transbraçal não poderia deixar de agradecer a todos aqueles que colaboraram para o seu sucesso e que acreditam na sua arrancada para a conquista de novas fatias de mercado.

## 20 anos



*transbraçal*

**Especializada em mão de obra e transportes**



# MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES SEMI-PESADOS										
MERCADO	ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS		PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cz\$)
								DIANTEIROS	TRASEIROS	
<b>VW CAMINHÕES</b>										
13.130	chassi curto - MWM	3,67	3 974	8 026	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14	268.709,33
13.130	chassi médio - MWM	4,12	4 070	8 930	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14	269.491,21
13.130	chassi médio - MWM	4,68	4 117	8 883	13 000	21 000	130/3 000 ABNT	21 650	1 000 x 20 - 14	272.488,48
<b>CAMINHÕES MÉDIOS</b>										
<b>FORD CAMINHÕES</b>										
C-1113/43	chassi médio - MWM	4,34	4 235	7 165	11 400	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	243.824,21
C-1113/48	chassi longo MWM	4,80	4 330	7 070	11 400	19 500	127/2 800 ABNT	22 000	900 x 20 - 12	244.026,54
C-1114/38	chassi curto - FTO-66	3,89	4 210	7 190	11 400	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	246.319,48
C-1114/43	chassi médio - FTO-66	4,34	4 305	7 095	11 400	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	246.521,82
C-1114/48	chassi longo - FTO-66	4,80	4 400	7 005	11 400	19 500	135/2 800 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	246.521,82
C-1117/38	chassi curto - FTO turbo	3,89	4 220	7 180	11 400	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	257.071,23
C-1117/43	chassi médio - FTO turbo	4,34	4 315	7 085	11 400	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	258.082,93
C-1117/48	chassi longo - FTO turbo	4,80	4 405	6 995	11 400	19 500	159/2 600 ABNT	23 000	900 x 20 - 12	258.285,27
F-11000	chassi médio - MWM	4,42	3 533	7 467	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	176.447,73
F-11000	chassi longo - MWM	4,92	3 599	7 401	11 000	19 000	127/2 800 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	177.328,43
<b>GENERAL MOTORS *</b>										
11000	chassi curto - álcool	3,99	3 576	7 424	11 000	18 500	148/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	142.262,70
11000	chassi médio - gasolina	4,44	3 599	7 411	11 010	18 500	130/3 800 ABNT	19 000	825 x 20 - 10	139.437,83
11000	chassi longo - diesel	5,00	3 890	7 110	11 000	18 500	135/2 800 DIN	19 000	825 x 20 - 10	186.416,76
<b>MERCEDES-BENZ *</b>										
L - 1113/42	chassi médio	4,20	3 785	7 215	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14	224.771,78
L - 1113/48	chassi longo	4,83	3 870	7 130	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14	228.340,48
LK-1113/36	chassi curto	3,60	3 700	7 300	11 000	18 500	130/2 800 SAE	19 000	900 x 20 - 14	226.494,36
<b>VW CAMINHÕES</b>										
11-130	chassi curto - MWM	3,20	3 458	7 542	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	210.054,13
11-130	chassi curto - MWM	3,67	3 650	7 350	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	230.140,64
11-130	chassi médio - MWM	4,12	3 673	7 327	11 000	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	230.303,07
11-130	chassi longo - MWM	4,68	3 920	7 880	11 800	19 000	130/3 000 ABNT	19 000	900 x 20 - 12	242.114,21
<b>CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS</b>										
<b>AGRALE</b>										
TX 1200-GM 151	álcool (A)	2,50	1 697	1 083	2 780	-	90 (60 kw) DIN	-	650 x 16 - B	140.200,00
TX 1600 MWM D-229-3	diesel (B)	2,50	1 730	1 600	3 330	-	63 (46,4 kw) DIN	-	700 x 16 - B	141.200,00
<b>FAT AUTOMÓVEIS</b>										
Furgão Fiat 147	gasolina	2,22	772	443	1 215	-	61/5 200 SAE	-	145 SR-13	44.533,72
Furgão Fiat 147	álcool	2,22	784	431	1 215	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13	42.708,76
Pick-up	gasolina	2,22	770	500	1 270	-	61/5 200 SAE	-	145 SR-13	53.344,11
Pick-up	álcool	2,22	770	500	1 270	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13	51.150,10
Fiorino Furgão	gasolina	2,22	835	500	1 335	-	61/5 200 SAE	-	145 SR-13	55.105,36
Fiorino Furgão	álcool	2,22	835	500	1 335	-	62/5 200 SAE	-	145 SR-13	52.948,71
<b>FORD AUTOMÓVEIS</b>										
F 100	Ford 2.3 - álcool	2,91	1 610	660	2 270	-	84,2/4400 ABNT	-	650 x 16 - B	88.641,83
F 1000	MWM 226-4 - diesel	2,91	2 010	1 005	3 015	-	83/3000 ABNT	-	700 x 16 - B	146.825,94
F 4000	Ford 4.4 - MWM D-229-4	4,03	2 444	3 556	6 000	-	89,7/2800 ABNT	-	750 x 16 - 10	158.094,17
Pampa 4x2	Ford CHT - álcool	2,57	966	600(A)	1 566	-	71,7/5000 ABNT	-	175 SR - 13	70.879,89
(A) Versão 4 x 4 a carga é de 451 kg    (B) Versão 4 x 2 a carga é de 600 kg										
<b>GENERAL MOTORS *</b>										
A10	c-caçamba - álcool - 4 cil.	2,92	1 580	545	2 125	-	88/4000 ABNT	-	650 x 16 - B	82.402,29
A10	s-caçamba - álcool - 4 cil.	2,92	1 395	730	2 125	-	88/4000 ABNT	-	650 x 16 - B	76.860,57
A10	c-caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 700	605	2 305	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - B	83.997,56
A10	s-caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 615	790	2 405	-	135/4000 ABNT	-	650 x 16 - B	78.402,58
C10	c-caçamba - gasolina - 4 cil.	2,92	1 580	545	2 125	-	82/4400 ABNT	-	650 x 16 - B	84.888,50
C10	s-caçamba - gasolina - 4 cil.	2,92	1 395	730	2 125	-	82/4400 ABNT	-	650 x 16 - B	79.198,31
C10	c-caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 700	605	2 305	-	118/4000 ABNT	-	650 x 16 - B	86.218,80
C10	s-caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 515	790	2 305	-	118/4000 ABNT	-	650 x 16 - B	80.473,96
A20	c-caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 750	1 270	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - B	96.046,28
A20	s-caçamba - álcool - 6 cil.	2,92	1 565	1 455	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - B	90.451,19
A20	chassi longo - álcool - 6 cil.	3,23	1 820(A)	1 400	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - B	99.500,04
A20	chassi longo - álcool - 6 cil.	3,23	1 850(B)	1 170	3 020	-	135/4000 ABNT	-	700 x 16 - B	93.176,75
C20	c-caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 750	1 270	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - B	98.590,23
C20	s-caçamba - gasolina - 6 cil.	2,92	1 565	1 455	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - B	92.845,30
C20	chassi longo - gasolina - 6 cil.	3,23	1 620(A)	1 400	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - B	102.136,55
C20	chassi longo - gasolina - 6 cil.	3,23	1 850(B)	1 170	3 020	-	118/4000 ABNT	-	700 x 16 - B	95.643,85
D20	c-caçamba - diesel - 4 cil.	2,92	1 970	1 050	3 020	-	90/2800 ABNT	-	700 x 16 - B	140.251,91
D20	s-caçamba - diesel - 4 cil.	2,92	1 685	1 335	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - B	134.286,59
D20	chassi longo - diesel - 4 cil.	3,23	1 740	1 290(A)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - B	143.934,37
D20	chassi longo - diesel - 4 cil.	3,23	1 970	1 050(B)	3 020	-	90/2800 DIN	-	700 x 16 - B	137.192,80
A40	chassi longo - álcool - 6 cil.	4,05	2 200	4 000	6 200	-	148/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12	130.053,49
C40	chassi longo - gasolina - 6 cil.	4,05	2 200	4 000	6 200	-	130/3800 ABNT	-	750 x 16 - 12	126.977,89
D40	chassi longo - diesel - 4 cil.	4,05	2 360	3 840	6 200	-	90/2800 DIN	-	750 x 16 - 12	166.081,81
(A) c-caçamba    (B) s-caçamba										

# Transportes”, carta quinzenal



# CUMMINS LANÇA MOTOR COMPACTO ECONÔMICO E DE ALTO DESEMPENHO

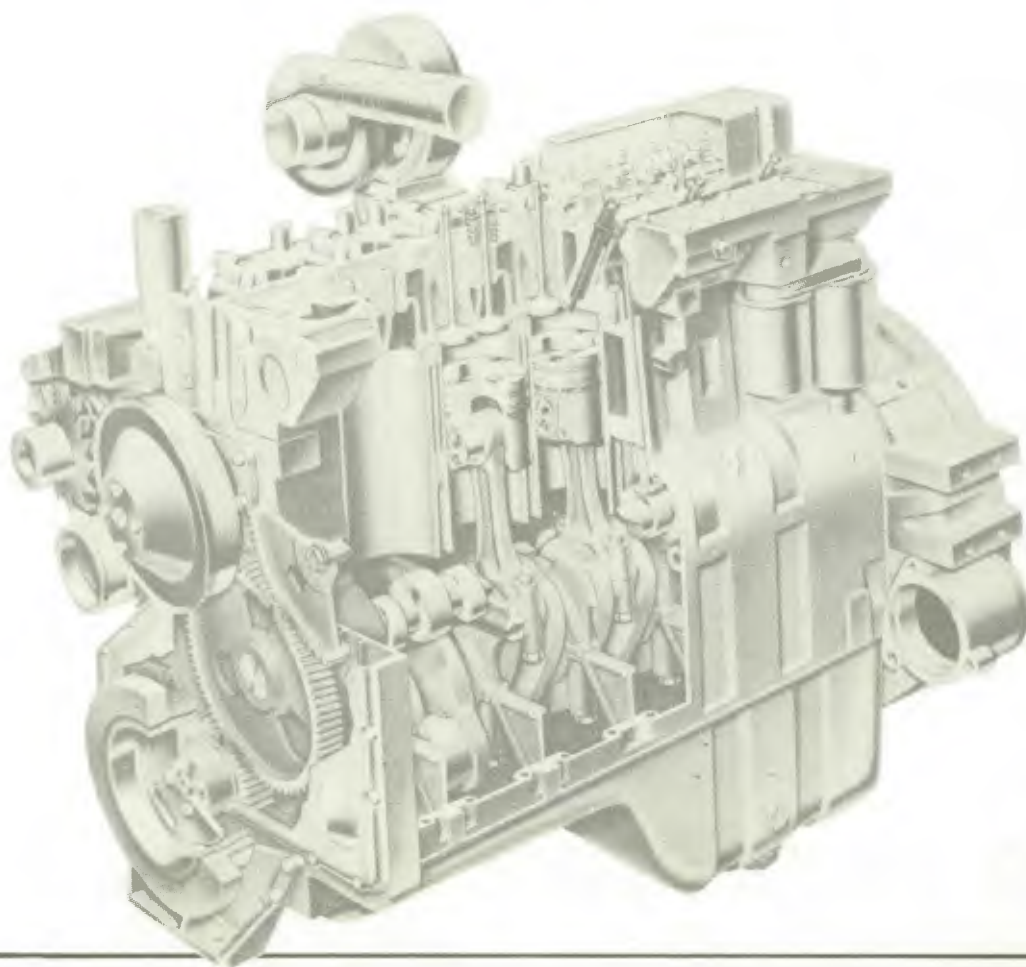
Totalmente projetado por computador, o motor diesel Série "C", desenvolvido pela Cummins Brasil nos últimos 30 meses e lançado esta semana simultaneamente no Brasil e nos Estados Unidos, é a principal resposta dada pela indústria de motores à última crise mundial de petróleo. No mercado brasileiro, ele chega para preencher uma lacuna que existe na faixa de 8 a 9 litros e potência de 150 a 250 CV. Por ser projetado e desenvolvido com base na mais avançada tecnologia, o Série "C" apresenta, como principal característica, melhor relação peso-potência e maior economia de combustível.

No mercado nacional, por se encaixar numa faixa que vinha sendo coberta de maneira inadequada por motores de menor potência e, portanto, superutilizado, ou de potência mais alta e, conseqüentemente, subutilizado, o Série "C" oferece uma economia de combustível em torno de 20%. Como permite aumento de aproximadamente 20% na velocidade média de caminhões típicos brasileiros de 22 toneladas, até agora equipados com motores de 130 CV, o ganho final de eficiência do novo motor para esses veículos atinge cerca de 60%.

O novo motor da Cummins destina-se a uso veicular, em caminhões e ônibus, e a equipamentos empregados na construção civil, agricultura, navegação, geração de energia e movimentação de cargas em geral.

O motor Série "C" está sendo produzido em três versões: o modelo "6C8.3", de aspiração natural, com até 165 CV de potência; o "6CT8.3", turboalimentado, com até 210 CV; e "6CTA8.3", turboalimentado e pós-arrefecido, com até 250 CV. Com aproximadamente 600 quilos, capacidade de 8,3 litros e 6 cilindros em linha, o Série "C" já está sendo utilizado por grandes fabricantes nacionais de veículos de carga e passageiros, tratores e equipamentos de terraplenagem, além de aplicações estacionárias.

O projeto realizado pela Cummins exigiu investimentos superiores a US\$ 35 milhões. A alta tecnologia empregada no projeto contribuiu para que fosse desenvolvido um produto mais compacto, com redução de aproximadamente 40% no número de peças, facilitando o processo de manutenção.





# MERCADO DE NOVOS

CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS												
MERCADO		ENTRE EIXO (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3.º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ ADAPTAÇÃO (Cz\$)	
GURGEL *	G 800	- cabina simples - álcool	2,20	900	1 100	2 000	-	56/4400 SAE	-	735 x 14 - 4	-	
	G 800	- cabina dupla - 3 portas	2,20	1 060	1 100	2 160	-	56/4400 SAE	-	135 x 70 SR 14	-	
	X 12 L	- capota de lona - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	
	X 12 TR	- capota de fibra - álcool	2,04	800	420	1 220	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	
	X 12	- Caribe - álcool	2,04	770	420	1 190	-	56/4400 SAE	-	700 x 14	-	
	E-500	- cabina simples - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	
	E-500	- cabina dupla - elétrico	2,20	1 800	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	
	E-500	- furgão - elétrico	2,20	1 600	500	2 100	-	10 kw/3000	-	175 x 70 SR-13	-	
	X-15 TR	- Carajás - diesel	2,55	1 080	750	1 830	-	50/4500 SAE	-	700 x 14	-	
	MERCEDES-BENZ	L-608 D/35	- chassi c/cabina	3,50	2 450	3 550	6 000	-	85/2 800 DIN	9 000	700 x 16 - 10	155.007,52
LO-608 D/35		- chassi c/paredes frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	85/2 800 DIN	9 000	750 x 16 - 10	154.478,56	
PUMA	2 T	- chassi curto - diesel	2,67	1 960	2 000	3 960	-	83/1 600 DIN	-	700 x 16 - 10	120.260,07	
	4 T	- chassi curto - diesel	2,90	1 960	4 000	5 960	-	83/1 600 DIN	-	750 x 16 - 10	130.284,91	
	4 T	- chassi médio - diesel	3,40	1 960	4 000	5 960	-	83/1 600 DIN	-	750 x 16 - 10	136.504,28	
TOYOTA	O J50 L	- jipe capota lona - jipe	2,28	1 580	420	2 000	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	112.849,00	
	O J50 LV	- jipe capota de aço	2,28	1 710	420	2 130	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	119.925,30	
	O J50 LV-B	- utilitário c/capota aço	2,75	1 760	890	2 650	-	85/2 800 DIN	-	670 x 16 - 6	148.058,70	
	O J55 LP-B	- picape c/capota aço	2,95	1 830	1 000	2 830	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	128.479,50	
	O J55 LP-B3	- picape c/capota aço	2,95	1 874	1 000	2 874	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	122.754,00	
	O J55 LP-BL	- picape c/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	136.058,20	
	O J55 LP-BL3	- picape s/capota aço	3,35	1 940	1 000	2 940	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	128.665,00	
O J55 LP-2BL	- picape c/cabina dupla	3,35	1 975	1 000	2 975	-	85/2 800 DIN	-	750 x 16 - 8	142.205,70		
VW AUTOMÓVEIS	Kombi - furgão	- gasolina	2,40	1 080	1 075	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	62.043,44	
	Kombi - furgão	- álcool	2,40	1 080	1 075	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	60.404,39	
	Kombi - furgão	- diesel	2,40	1 080	1 075	2 155	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 6	99.651,12	
	Kombi - standard	- gasolina	2,40	1 150	1 005	2 155	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 6	76.225,69	
	Kombi - standard	- álcool	2,40	1 150	1 005	2 155	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 6	75.481,24	
	Kombi - pick-up	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	63.452,14	
	Kombi - pick-up	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	61.654,73	
	Kombi - pick-up	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	102.999,02	
	Kombi - cabine dupla	- gasolina	2,40	1 195	1 075	2 270	-	52/4 200 ABNT	-	735 x 14 - 8	79.707,37	
	Kombi - cabine dupla	- álcool	2,40	1 195	1 075	2 270	-	60/4 600 ABNT	-	735 x 14 - 8	77.417,65	
	Kombi - cabine dupla	- diesel	2,40	1 195	1 075	2 270	-	50/4 500 ABNT	-	735 x 14 - 8	121.268,97	
	Savreiro - picape	- gasolina	2,35	860	570	1 430	-	72/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	56.968,21	
	Savreiro - picape	- álcool	2,35	860	570	1 430	-	81/5 200 ABNT	-	175 x 70 - SR 13	55.803,60	
	VW CAMINHÕES	6-80 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(A)	2 580	3 720	6 300	-	85/2 800 DIN	9 500	750 x 16 - 10	146.451,69
		6-90 - chassi c/cabina	- diesel	3,50(B)	2 635	3 720	6 355	-	91/3 000 DIN	9 500	750 x 16 - 10	164.112,14
6-140 - chassi c/cabinaz		- álcool	3,50(C)	2 635	3 720	6 355	-	145/4 000 DIN	9 500	750 x 16 - 10	150.607,25	
* (A) Motor Perkins 4236 (B) Motor MWM 229.4 (C) Motor VW 318 TE												
ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS												
MERCEDES-BENZ	Ônibus monobloco											
	O-364 11R	- Urbano OM-352	5,55	-	-	14 500	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 14	503.432,87	
	O-364-11R	- Urbano OM 355/5	5,55	-	-	14 500	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	574.438,89	
	O-364-12R	- Interurbano OM 355/5	5,55	-	-	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 14	699.047,99	
	O-364-13R	- Rodoviário OM 355/6	5,95	-	-	14 600	-	210/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	727.168,68	
	O-370-RS	- Rodoviário OM-355.6A	6,33	-	-	15 000	-	285/2 100 DIN	-	1 100 x 22 - 16	1.091.679,32	
	Chassis para ônibus											
	LO-608 D/35	- Chassi c/paredes frontal	3,50	2 205	3 795	6 000	-	65/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	154.478,56	
	LO-608D/41	- Chassi c/paredes frontal	4,10	2 330	3 670	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	157.067,15	
	LO-608D/35	- Chassi c/paredes frontal	3,50	-	-	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	152.789,45	
	LO-608D/41	- Chassi c/paredes frontal	4,10	-	-	6 000	-	85/2 800 DIN	-	700 x 16 - 10	155.378,04	
	OF-1113/45	- Chassi c/motor dianteiro	4,57	3 550	9 150	11 700	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 10	228.269,31	
	OF-1313/51	- Chassi c/motor dianteiro	5,17	4 120	9 690	13 000	-	130/2 800 DIN	-	900 x 20 - 14	266.836,25	
	OH-1313/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	264.638,96	
	OH-1316/51	- Chassi c/motor traseiro	5,17	3 990	9 210	13 200	-	158/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	277.465,03	
OH-1517/56	- Chassi c/motor traseiro	5,55	4 475	10 525	15 000	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	345.121,78		
OH-1419/60	- Chassi c/motor traseiro	6,05	4 700	8 800	13 500	-	192/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	361.489,04		
O-364-11R	- Motor traseiro - OM 352A	5,55	-	-	13 200	-	130/2 800 DIN	-	1 000 x 20 - 16	336.648,95		
O-364-11R	- Motor traseiro - OM 355.5	5,55	-	-	13 200	-	170/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	392.603,90		
O-364-13R	- Motor traseiro - OM 355.6	5,95	-	-	14 600	-	210/2 200 DIN	-	1 000 x 20 - 16	430.730,52		
PUMA	- chassi p/ônibus diesel/gas/álcool	4,10	2 750	6 280	9 030	-	87/1 600 DIN	-	750 x 16 - 12	123.762,93		
	- chassi p/ônibus gas/álcool	4,10	2 750	6 280	9 030	-	87/1 600 DIN	-	750 x 16 - 12	116.819,74		
SAAB-SCANIA	S112-73	- Chassi p/ônibus - standard	7,30	5 120	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	384.314,53	
	S112-73	- Chassi p/ônibus - S. mole	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	422.665,04	
	S112-73	- Chassi p/ônibus - S. ar	7,30	5 120	-	-	-	305/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	452.543,47	
	K112-33	- Chassi p/ônibus - Standard	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	402.230,74	
	K112-33	- Chassi p/ônibus - S. mole	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	443.947,00	
	K112-33	- Chassi p/ônibus - S. ar	3,30	5 410	-	-	-	203/2 000 DIN	-	1 100 x 22 - 16	448.066,76	
VOLVO	B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	502.721,64	
	B-58E	- Chassi p/ônibus rodoviário	7,00	5 350	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	454.943,99	
	B-58E	- Sx2 diesel - rodoviário (A)	6,25	6 100	-	22 500	-	275/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	588.843,88	
	B-58E	- Chassi p/ônibus urbano	5,00	5 300	-	16 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	467.294,38	
	B-58E	- Chassi p/ônibus articulado	5,50	7 900	-	26 500	-	250/2 200 DIN	-	1 100 x 22 - 16	706.128,53	

Tração 6 x 2

para empresários, técnicos...



# O CAMINHÃO QUE LEVA VANTAGEM E TRAZ MAIS LUCRO.



## COM O AGRALE 1600 VOCÊ ACERTA NA PRIMEIRA: É O ÚNICO NO SEU TAMANHO.

Com o Agrale 1600, linha 86, você leva vantagem de primeira: é o caminhão no tamanho certo para transportar 1600 kg de carga com o máximo de economia de combustível e de aproveitamento de espaço.

## GANHA ESPAÇO NA SEGUNDA: CABINE AVANÇADA COM TRÊS LUGARES.

A segunda vantagem você leva na moderna cabine avançada de fibra de vidro (mais leve e não enferruja), com três lugares. Bancos anatômicos ajustáveis, painel com design exclusivo e todo conforto para o motorista e dois acompanhantes. Beleza pura.

## ULTRAPASSA NA TERCEIRA: MAIOR CAPACIDADE DE CARGA

Na terceira vantagem o Agrale 1600 deixa longe qualquer outro: graças à sua cabine avançada e ao assoalho liso e plano, tem uma carroceria com grande espaço útil. É o veículo de capacidade de carga mais racional na sua faixa.

E tem outra: por seu assoalho estar a 80 cm do solo, é o caminhão mais fácil de carregar e descarregar. Moleza.

## AUMENTA A DISTÂNCIA NA QUARTA: POTENTE MOTOR, ÁLCOOL E DIESEL.

A quarta vantagem fica por conta de seu potente motor a álcool e diesel, que trabalha sempre com um

perfeito aproveitamento de sua potência, permitindo o transporte de uma carga maior com menor consumo de combustível.

Uma caixa de 5 marchas à frente garante o seu maior desempenho e o menor desgaste de suas partes vitais.

## SEGUE FOLGADO NA QUINTA: O MAIS BAIXO CUSTO DE MANUTENÇÃO.

Na quinta vantagem o Agrale 1600 segue firme na frente: é o de mais baixo custo de manutenção.

Bem dimensionado, de mecânica simples, é um caminhão que utiliza componentes de alta qualidade.

Mas não é só.

Forte e econômico, ele é, antes de tudo, um versátil.

Dependendo da carroceria, você faz dele o que quiser. Distribui produtos, apanha cargas, transporta colegiais. E por aí vai...

Apresentado também nas versões 4x4 (tração nas 4 rodas), Furgo Van e Ambulância e com servo-freio opcional em qualquer das versões.

Procure conhecê-lo no distribuidor Agrale de sua cidade.

Você vai descobrir um caminhão com quilômetros de vantagens sobre qualquer outro.



# AGRALE 1600, LINHA 86. ÁLCOOL E DIESEL





# RO RO

Quem exporta e importa

# RO RO

dos Estados Unidos,

# RO RO

Argentina, Chile,

# RO RO

Peru, França e Itália,

# RO RO

comprova a nossa

# RO RO

eficiência.

# RO RO

E repete.



**TRANSROLL**  
navegação s.a.

Av. Almte. Barroso, 139 - 2.º andar  
Tel.: (021) 210-2115. Telex: (021)  
23926/23863 - Rio de Janeiro

AGENTES:

**Seaways Agência Marítima**

São Paulo: Rua Capote Valente, 487  
8.º andar - Tel.: (011) 280-4544. Telex:  
(011) 23205

Rio de Janeiro: Rua Almte. Barroso,  
139 - Gr. 203 - Tel.: (021) 220-6894.  
Telex: (021) 36629

# PRODUÇÃO

## INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

### VEÍCULOS COMERCIAIS

MODELOS	PRODUÇÃO				VENDAS		
	Jul-85	Jan-Jul-85	Jul-86	Jan-Jul-86	1957 a 1986	Jul-86	Jan-Jul-86
<b>Cam. Pesados</b>	<b>888</b>	<b>5.170</b>	<b>1.170</b>	<b>8.452</b>	<b>158.581</b>	<b>1.111</b>	<b>5.433</b>
Fiat 180/190	0	81	0	0	21.936	0	0
MBB 1519/2219	49	467	151	1.153	22.175	164	656
MBB 1924/2624	86	522	70	868	5.663	86	508
MBB 1418/1819	81	182	224	1.258	1.923	200	999
Scania	381	2.120	465	3.115	48.745	434	2.081
Volvo	291	1.798	260	2.058	9.474	227	1.189
Fiat 210	0	0	0	0	28.665	0	0
<b>Cam. Semi-Pesados</b>	<b>1.558</b>	<b>9.489</b>	<b>2.306</b>	<b>19.938</b>	<b>221.658</b>	<b>2.207</b>	<b>11.800</b>
Ford 13.000	272	1.239	639	6.035	25.537	463	2.638
Ford 19000/21000	27	182	18	384	2.946	20	247
GM D-70 Perkins	79	259	150	674	7.312	158	436
MBB 1313/1513	641	4.961	934	7.856	120.574	1.104	5.118
MBB 2013/2213	159	916	195	1.905	31.902	283	1.334
VW E 13/21	380	1.942	370	3.084	12.007	369	2.027
CB 900/950	0	0	0	0	11.608	0	0
GM D-70 DDAB	0	0	0	0	6.444	0	0
Fiat 130/140	0	0	0	0	9.129	0	0
<b>Cam. Med. Diesel</b>	<b>1.213</b>	<b>7.295</b>	<b>1.317</b>	<b>11.285</b>	<b>513.545</b>	<b>1.277</b>	<b>5.994</b>
Ford 11.000/12.000	321	1.489	190	1.558	79.195	192	832
GM D-60 Perkins	193	988	325	3.105	77.411	346	1.693
MB 1113	496	3.399	554	4.732	315.581	483	2.407
VW E 11-130	203	1.579	248	1.870	7.307	256	1.002
CB 700/750	0	0	0	0	14.888	0	0
GM D-60 DDAB	0	0	0	0	19.036	0	0
<b>Cam. Med. Gas.</b>	<b>53</b>	<b>397</b>	<b>10</b>	<b>922</b>	<b>332.769</b>	<b>11</b>	<b>99</b>
GM C-60	53	397	10	922	206.884	11	99
CB 700	0	0	0	0	6.763	0	0
Ford F-600	0	0	0	0	119.122	0	0
<b>Cam. Leves</b>	<b>1.955</b>	<b>11.837</b>	<b>1.887</b>	<b>11.764</b>	<b>265.204</b>	<b>1.706</b>	<b>11.302</b>
CB 400 Gas.	0	0	0	0	4.732	0	0
Fiat 70/80	0	17	0	0	6.756	0	0
Ford 2000	12	274	0	0	5.284	0	0
Ford 4000	871	5.110	607	3.769	135.830	621	3.772
MBB 608	501	3.405	625	3.609	89.718	456	3.333
VW 6.80/6.90	571	3.031	648	4.386	13.250	629	4.197
CB 400 Die.	0	0	0	0	9.634	0	0
<b>Ônibus</b>	<b>882</b>	<b>4.088</b>	<b>825</b>	<b>4.248</b>	<b>166.698</b>	<b>1.026</b>	<b>4.199</b>
MBB Chassis	354	2.243	442	2.276	95.630	491	2.267
MB Monobioco	177	1.043	223	1.169	54.531	407	1.199
Scania	103	513	114	488	10.794	93	450
Volvo	48	289	46	315	3.059	35	283
Fiat	0	0	0	0	2.684	0	0
<b>Camion. Carga</b>	<b>8.890</b>	<b>45.413</b>	<b>7.217</b>	<b>49.789</b>	<b>1.055.199</b>	<b>6.846</b>	<b>48.506</b>
Fiat Pick-up	1.060	4.962	911	5.684	68.563	711	4.833
Ford F-100	135	1.240	54	682	117.640	61	692
Ford F-1000	1.267	8.484	880	6.695	64.602	849	6.616
Ford Pampa	1.399	6.615	904	8.657	52.627	897	8.582
GM C-10 Gas.	258	1.446	765	4.239	274.273	881	4.300
GM C-10 Die.	1.904	6.909	1.277	7.480	100.494	1.278	7.459
GM C-10 Alc.	359	1.742	236	1.971	27.441	187	1.954
GM Chevy	412	3.158	456	4.038	15.242	462	4.033
Toyota Pick-up	206	1.273	270	1.508	34.257	270	1.476
Volks Pick-up	302	1.419	243	1.187	80.747	219	1.219
Volks Saveiro	1.588	6.265	1.221	7.639	38.652	1.030	7.330
CB D-100	0	0	0	0	2.648	0	0
Ford F-75	0	0	0	0	179.013	0	0
<b>Utilitários</b>	<b>171</b>	<b>1.033</b>	<b>238</b>	<b>1.096</b>	<b>240.851</b>	<b>239</b>	<b>1.081</b>
Gurgel	141	845	201	924	16.928	203	917
Toyota	30	188	37	172	8.352	36	164
Ford	0	0	0	0	215.581	0	0
<b>Camion. Passag.</b>	<b>11.364</b>	<b>62.039</b>	<b>10.523</b>	<b>62.950</b>	<b>3.177.347</b>	<b>10.969</b>	<b>60.611</b>
<b>Automóveis</b>	<b>58.424</b>	<b>383.854</b>	<b>54.421</b>	<b>354.611</b>	<b>9.490.343</b>	<b>48.961</b>	<b>309.219</b>
<b>Total Geral</b>	<b>85.198</b>	<b>530.725</b>	<b>79.908</b>	<b>525.026</b>	<b>15.602.079</b>	<b>74.542</b>	<b>458.184</b>

## CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS Produção e Vendas Jan a Jul e Jul/86

EMPRESA ASSOCIADA	CARROÇARIAS PRODUZIDAS													
	URBANAS		RODOVIARIAS		INTERMUNICIPAIS		MICROS		ESPECIAIS		TROLEBUS		TOTAL GERAL POR EMPRESA	
	JAN	JUL	JAN	JUL	JAN	JUL	JAN	JUL	JAN	JUL	JAN	JUL	JAN	JUL
CA/O	1.331	190	16	01	12	-	172	31	91	-	-	-	1.532	222
CA/O NORTE	54	11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	54	11
MARCOPOLO	99	16	656	112	-	-	-	-	-	-	-	-	755	128
ELIZIÁRIO	256	24	-	-	28	19	173	45	-	-	-	-	457	79
NIELSON	-	-	691	114	-	-	-	-	-	-	-	-	691	114
TOTAL GERAL POR TIPOS	1.740	241	1.363	227	40	10	345	76	01	-	-	-	3.499	554
EXPORTAÇÃO	20	01	59	18	-	04	-	05	-	-	-	-	110	28

Fonte: Fabus



# Para estar entre as melhores,



## a gente só pode fazer o melhor.



Com certeza os pioneiros Celso Garcia Cid e José Garcia Villar já sabiam disso, quando em 1933 a jardineira Catita inaugurava a primeira linha da empresa, para atender aos colonos que vinham de São Paulo desbravar uma nova fronteira agrícola: o norte paranaense.

Esses nomes, já escritos na história do Paraná, são o símbolo do pioneirismo, de um estado de espírito, de uma fé no sonho e na aventura que era percorrer os 25 quilômetros de terra ligando Londrina a Jataizinho, a primeira linha da Viação Garcia. Se vivessem hoje, nossos fundadores veriam 500 modernos ônibus

ao lado da Catita, e a empresa entre as cinco maiores do País. Eles nos deixaram uma lição: a de que nada supera o trabalho e a vontade de, a cada dia, oferecer o que temos de melhor aos nossos passageiros.

**VIAÇÃO  
GARCIA**



Seu lar nos caminhos do Brasil



# ÚLTIMAS NOTÍCIAS

## CURTAS

### Cooperação

Vasp e Panam – Pan American Airlines formalizaram acordo de cooperação para atendimento de passageiros nacionais e internacionais, através do sistema Gateway. A estratégia possibilitará aos usuários de ambas as companhias fazerem uso dos vódeos de qualquer das empresas para reservas de passagens, confirmações, informações de vôos etc.

Nos Estados Unidos, por sua vez, os terminais da Panam e dos seus agentes fornecerão informações sobre o Brasil e sobre os vôos da Vasp. O sistema, que já funciona em al-

guas agências e lojas, integrará mais de duzentas lojas Vasp no Brasil e os computadores da Panam nos Estados Unidos.

### Embarço

A grande preocupação da NTC, no momento, é o embarço de toda a frota de seus associados, emperrada pela falta de peças e componentes, aumento da demanda e despreparo dos grandes clientes quanto aos locais de manipulação de carga e sua estocagem. Para se ter uma idéia, uma circular da associação anunciou recentemente que os prazos de entrega de carga para o percurso São Paulo-

Porto Alegre passaram de dois a três dias para cinco até seis dias.

### Motores

Embora a especulação seja forte, é bastante difícil que a Caterpillar venha a oferecer motores veiculares no Brasil. A novidade foi lançada como uma possível opção para equipar os Cargo destinados ao mercado norte-americano, onde a marca conta com grande respeito e numerosa rede de assistência técnica, pelo mesmo motivo, a esperança de motores Cat no Brasil se dilui. Além disso, a Ford concentra todos os seus esforços na consolidação de seus motores no mercado brasileiro.

### Maior prazo

Para aliviar as aflições das empresas que operam o transporte urbano de passageiros, o CNP dilatou para 60 dias o prazo para pagamento do óleo diesel. Segundo informações da CNTT – Confederação Nacional dos Transportes Terrestres, existem resistências regionais das petroleiras à medida. A mais radical é a Esso, que continua irredutível em todo o país. Tal intransigência levou o Ministério do Desenvolvimento Urbano a criar um grupo de trabalho para estudar o assunto. As empresas esperam em caráter de urgência.

### Dobre a vida do lubrificante



Trocar o óleo do cárter aos 100 mil quilômetros, economizar entre 2 a 5% de combustível, esticar a vida dos motores e racionalizar a manutenção do veículo utilizando um equipamento simples e barato, parece uma obra de ficção e uma solução inacreditável, para a maioria. Mas, isto já é possível, segundo o fabricante, graças ao Tricom, um filtro de óleo lubrificante.

A idéia nasceu há quinze anos, no Japão, fruto do plano Sho-Ene, de economia de combustíveis. O filtro tem papel filtrante especial bobinado, eliminando a contaminação do lubrificante, com uma filtragem de 0,3 microns, enquanto os filtros normais atingem apenas 30 microns.

Ainda segundo o fabrican-

te, o Tricom simplifica a manutenção, através de uma simples análise do estado da superfície do filtro, que pode revelar desgastes de bronzinas, rolamentos, pistões, anéis etc. Para tanto, a empresa se dispõe a analisar os invólucros dos usuários do sistema a cada 10 mil km, gratuitamente.

A economia de custos, segundo os técnicos, é grande, pois cada galão de lubrificante está custando Cz\$ 320,00, enquanto o elemento filtrante (que deve ser trocado a cada 5 mil km) custa Cz\$ 45,00. O preço de instalação varia entre Cz\$ 3 150 a Cz\$ 3 500,00. **Maiores informações: Tricom Indústria e Comércio de Filtros Especiais – av. Tiradentes, 1394 – tel. (011) 228-6655 – São Paulo, SP**

### Volvo-GM

A Volvo e a General Motors acabaram de assinar carta de intenção para formar uma *joint venture* nos Estados Unidos e Canadá, com o objetivo principal de desenvolver, produzir e comercializar caminhões pesados da classe 8. A Volvo ficará com 65% das ações. A denominação da nova empresa será Volvo GM Heavy Truck Corporation. A sede será em Greensboro, administração central da Volvo White. Os reflexos do acordo não serão sentidos no Brasil, juram as empresas.

### Eleições

Comentando as "eleições" na entidade em 28 de agosto, impugnadas pelo governo, o boletim da CNTT lembrava, na véspera, que de barriga de mulher grávida e das urnas só se sabe o que tem dentro depois de se abri-las. Segundo a isenta publicação, não existem vencedores antecipados e a vitória de qualquer das chapas só poderia ser comemorada após a contagem dos votos. Espera-se que, da próxima vez, as urnas sejam realmente abertas e os candidatos dispensem os cambalachos que marcaram o pleito anulado.

### Os novos sprays automotivos

A 3M acaba de lançar mais quatro produtos em spray, especialmente destinados a aplicações automotivas. Um protetor contra a corrosão, outro

para chassi, uma cera para pinturas e um adesivo para tapeçaria de múltiplas utilidades. Maiores informações pelo tel. (0192) 64-7307.





# MOTORES PERKINS.



## SÓ TE ATENDE QUEM ENTENDE.

São mais de 2.500 mecânicos formados todos os anos em nossos Centros de Treinamento e Unidade Volante Perkins.

São especialistas em tecnologia Perkins, prontos para oferecer melhor serviço, resultando em custo operacional mais baixo.

Agora você já sabe que seu motor será sempre bem cuidado na Rede Nacional Perkins.

 **Perkins**  
**Motores**



# ÚLTIMAS NOTÍCIAS

## CURTAS

### Vasp usa carreta com suspensão a ar

A Vasp começou a utilizar semi-reboques no transporte de suas turbinas, frequentemente transferidas de São Paulo a Petrópolis, onde são revisadas e ajustadas pela Celma; e para o Rio de Janeiro, para serem calibradas no Galeão. A particularidade deste transporte é que as turbinas GE, que equipam os Airbus e os Boeing 737-300, não podem sofrer vibrações dentro de certas frequências e acelerações longitudinais, transversais e verticais, o que as impede de serem transportadas em caminhões normais.

Para sanar esse problema, o semi-reboque fabricado pela Engesa FNV tem suspensão pneumática, para absorver



qualquer impacto sem afetar a carga. Se transportada em caminhões normais, a turbina, de 6 milhões de dólares, exigiria um seguro de US\$ 1 800 por viagem, enquanto que, agora, a Vasp economizará todos esses recursos. Sendo ela a transportadora, a operação será coberta pelo seguro geral da empresa. A carreta custou apenas Cz\$ 368 mil.

## PESSOAL

● A nova Diretoria da Petrusul tem **Reginald Uelze** como Presidente; **Odilon Walter dos Santos** com 1º Vice-presidente; **Ermínio Gatti**, **José Sergio Pavani**, **José Nolar Schaedler**, **Antonio Carlos Girelli**, **Fernando Campinha Garcia Cid** e **Theobaldo de Nigris Junior** como Vice-presidentes, além de **Benedito Dario Ferraz**, 1º Secretário; **Ernesto Luiz Breda**, 2º Secretário; **Roberto Brambilla de Maria**, 1º Tesoureiro e **Olga Baroni**, 2º Tesoureiro.

● O comandante **Walfredo Herkenhoff** acaba de ser eleito diretor de Operações da Vasp. A criação desta Diretoria tem como função racionalizar o setor até então subordinada a vice-Presidência.



● Faleceu dia 18 de agosto o engenheiro **Djalma Barbosa**. Djalma era presidente da Associpesa e superintendente da TVR Engenharia Transportes Pesados Especiais, sucessora da Perfex Transporte Engenharia e Comércio.

● **Jack Edwards** é o novo Presidente da Cummins Brasil. Sua experiência na América Latina já soma doze anos.

● Foi eleita a nova diretoria da ABR, Associação Brasileira dos Recauchutadores. O novo Presidente é **Ademar Nienkotter** (Repecon); o Vice-Presidente é **Frederico Zapponi Neto** (Pneus Brasil); os 1º e 2º Secretários são **Paulo Fernando Moreira** (Sorocap) e **Geraldo G. de Souza Filho** (Guaira);

## Consórcio

Foi realizada a primeira assembleia do Consórcio Nacional Iderol, em Guarulhos, SP. As primeiras carroçarias entregues foram duas caçambas basculantes. A empresa espera, desta forma, facilitar a compra de seus produtos tanto para os frotistas quanto para os caminhoneiros.

## CURSOS

**PÓS GRADUAÇÃO EM TRANSPORTES** — Curso a nível de Mestrado do Instituto Militar de Engenharia, com duração de dois anos, entre a obtenção de créditos e desenvolvimento de teste. Credenciado pelo CFE e com apoio da Capes e CNPq para concessão de bolsas de estudos, o curso receberá inscrições até 5 de novembro de 1986. Com área de concentração em Planejamento de Transportes, o programa desenvolve linha de pesquisa em transporte de carga, nos modos rodoviário, ferroviário, hidroviário e aeroviário. Maiores informações: Instituto Militar de Engenharia, Sub-divisão de Ensino e Pesquisa. Praça General Tibúrcio, 80 — Praia Vermelha — Telefone (021) 295-6195, 295-3232, ramal 267 — Rio de Janeiro-RJ

**ADMINISTRAÇÃO, MANUTENÇÃO E RENOVAÇÃO DE FROTAS** — De 27 a 30 de outubro, das 19 às 22:30, abordando a manutenção e seus controles, política de estoques e compras, padronização de frota, dimensionamento e renovação, redução dos custos operacionais etc. Maiores informações: Charter Desenvolvimento e Treinamento,

## Economia

Graças à instalação do computador PMS, *Performance Management System*, em seus 21 Boeing 737-200, a Vasp economizará Cz\$ 15 milhões por ano, com a otimização do desempenho de suas aeronaves. A redução do consumo chegará a 3% em virtude do apoio do PMS acoplado ao piloto automático e às manetes de combustível (que ajustam a potência dos aviões).

O PMS protege o motor da utilização em regimes não autorizados (impede excessos nos limites de temperatura, rotação e pressão do motor), aumentando a vida útil dos aparelhos e reduzindo a carga de trabalho dos pilotos.

tel. (011) 280-0725 — São Paulo, SP.

## GERÊNCIA DE COMPRAS

— Dias 24 e 25 de outubro, das 18:30 às 22:30, no centro de convenções do Ibirapuera Park Hotel em São Paulo. No programa, as técnicas de elaboração de política de suprimentos e controle de estoques, racionalização de superfluos, informática, planejamento etc. Maiores informações: Charter Desenvolvimento e Treinamento, tel. (011) 280-0725 — São Paulo, SP

## EVENTOS

● O 1º Encontro Nacional de Engenharia Portuária — Entre 24 e 26 de setembro, no Casa Grande Hotel, no Guarujá-SP. Realização da Companhia Docas do Estado de São Paulo, o 1º Enep visa ao aprimoramento e troca de informações entre os técnicos do sistema Portobrás e da iniciativa privada. Apoio do Instituto de Engenharia e do Sindicato dos Engenheiros e Arquitetos. O encontro terá 44 palestras técnicas. Maiores informações: Codesp — av. Conselheiro Rodrigues Alves sn — tel. (0132) 35-1500 r. 29 — Santos-SP.

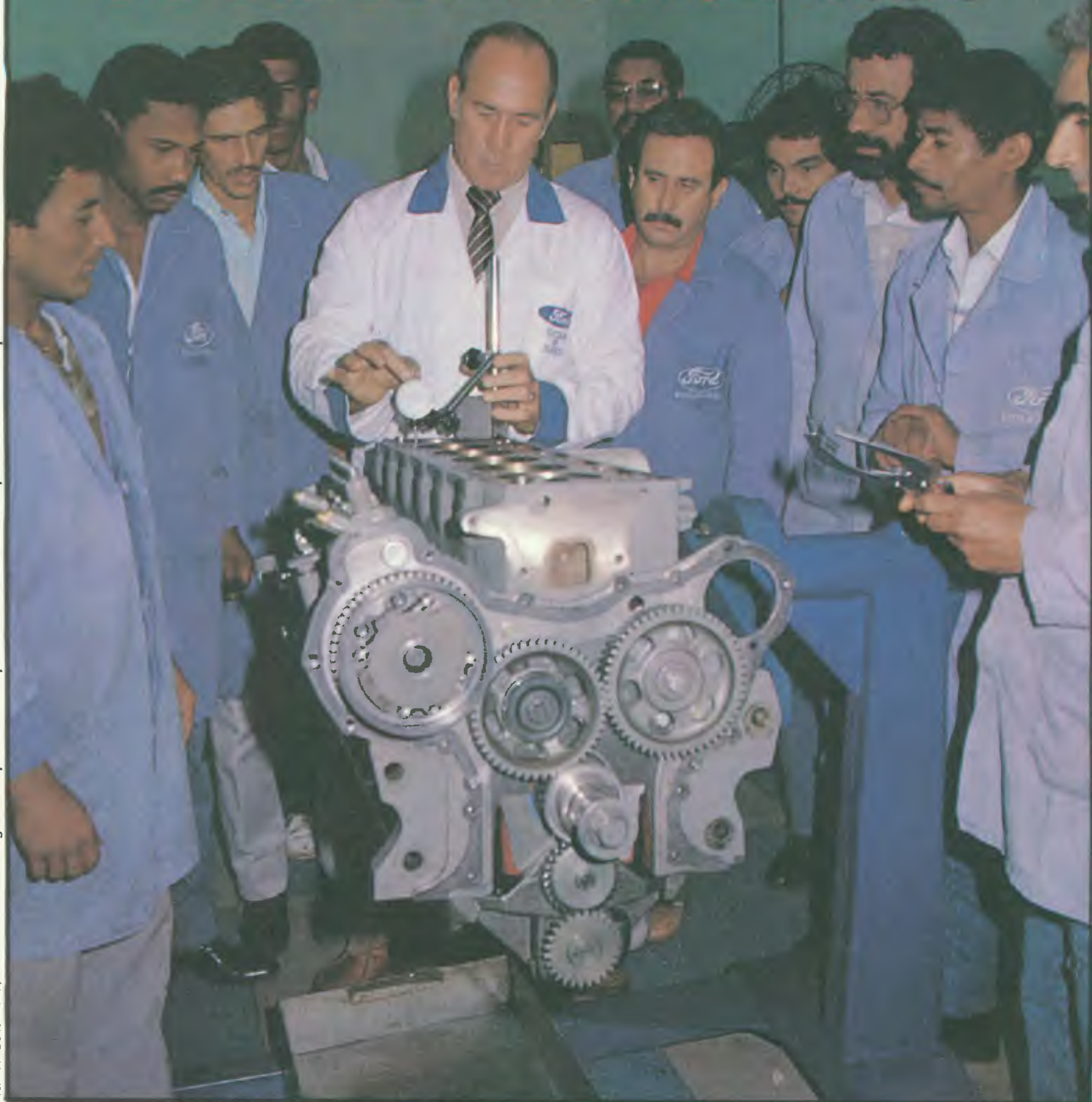


# transporte moderno

## São Paulo

ESPECIAL

## Os cursos das fábricas







## CARDANS CACIC

Fabricação, Recon-dicionamento e Ba-lanceamento de cardans Recuperação de Carcaças, Eixos e Braços de Truck, Rodas, Embucha-mentos e serviços de torno e solda em geral.



### CACIC - INDÚSTRIA DE AUTO PEÇAS LTDA.

Indústria: Av. Industrial, 1710 - Tel: (0146) 22-1532 - CEP 17.200. Loja: R. Humaita, 376 - Tels: (0146) 22-4742 22-1121 Telex 0142-525 - JAU - Est. São Paulo

Peças para tratores e implementos agrícolas: CBT - MASSEY FERGUSON - VALMET - FORD

## RETIFICAÇÃO SÃO JOÃO



### AUTO PEÇAS AMANTINI

#### Distribuidor:

- C.A.V. • Stevaux • Cofap
- Metal Leve • Sabó • Allied
- Bendix • MWM • TRW
- Fras Le



### AMANTINI & AMANTINI LTDA.

Rua do Expedicionário, 925 - Tel. (0143) 22-4333 - Telex (0182) 515 AMSJ - CEP 19.900 - OURINHOS - SP

# PAINEL

## Documento pede fim da proibição

Em reunião realizada entre os diretores do Clube de Lojistas de Pinheiros, SETCESP, FE-NATAAC entre outros, foi elaborado documento que deverá ser entregue ao secretário de Transportes de São Paulo, Roberto Scaringella,

analisando as medidas adotadas para o trânsito na região de Pinheiros.

Os comerciantes daquela área, não concordam com as normas da Prefeitura por entenderem que o comércio daquela região implica ne-

cessariamente na presença de caminhões.

"Com as medidas que foram adotadas pelo secretário, os caminhões não podem entrar no Hospital das Clínicas", disse o coordenador da Comissão de Entregas Urbanas do SETCESP, Domingos Fonseca.

O documento que deverá ser entregue ao Secretário dos Transportes pede a liberação para o tráfego de caminhões na região de Pinheiros, das 10 às 16 horas, criação de zonas azuis nas transversais e reativação do Procarn, entre outras medidas.



## Prefeitura extingue "Albergão"

Por ordem do prefeito Jânio Quadros, foi extinta a linha que interligava os bairros de São Paulo. Tal linha foi criada pelo próprio alcaide no início de sua gestão.

O motivo alegado para a desativação da linha foi o baixo IPK re-

gistrado nos poucos meses de existência, resultando em algo equivalente a 11 passageiros por viagem.

Esta linha ficou conhecida como "Albergão". Cada viagem durava 9 horas e seu percurso era apenas num

sentido de direção.

Alguns passageiros pagavam o ônibus às 22 horas e desciam às 7 horas do dia seguinte no mesmo local. Pagavam apenas Cz\$ 1,50, enquanto que um albergue da Prefeitura cobra Cz\$ 2,00 pelo pernoite.

## Cremasco lança seu consórcio

A Carroçarias Cremasco, de Itú, acaba de lançar o consórcio de carroçarias abertas de madeira para caminhões médios. Esta modalidade de vendas está sendo administrada pela Galplan.

Os planos variam de doze a sessenta meses. Os preços vão de Cz\$ 1 710,00 para o Volks 11.130 em doze meses a Cz\$ 27 300,00 para o Volks com 3º eixo, também em doze meses. Os preços para os mesmos modelos em sessenta meses, são de Cz\$ 341,00 e Cz\$ 521,00 respectivamente.

Os interessados poderão entrar em contato

com a Cremasco Carroçarias, Rua Gabriel Leite de Carvalho, 654,

Bairro N. S. Aparecida - Itú, ou pelo telefone (011) 482-1281.





# PAINEL

## Novas eclusas ampliam navegação no Tietê

A inauguração de duas novas eclusas, uma em Ibitinga e outra em Promissão, aumentou a navegabilidade do rio Tietê em 170 quilômetros. O Tietê tem, agora, 440 quilômetros navegáveis, de Conchas até Nova Avanhandava, onde as obras prosseguem para dar continuidade à hidrovía.

Com todo o cronograma já previsto, a nova hidrovía deverá, após concluídas, novas obras em Três Irmãos e um canal de ligação em Pereira Barreto, tornar realidade a ligação dos rios Tietê e Paraná, numa extensão total de 1 500 quilômetros de vias navegáveis e transportar grãos, calcário e gado.



### PESSOAL

Em assembléia realizada dia 06 de agosto de 1986, foi eleita a nova diretoria do SETPESP - Sindicato das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado de São Paulo. Ela é composta pelos srs. João Roman Junior, **presidente**;

Arthur Brandi Mascioli, **vice-presidente** para setor rodoviário; Laércio Fernando Mazon, **vice-presidente** para transportes urbanos e Duílio Pisanechi, **vice-presidente** para área metropolitana. Esta diretoria foi eleita para 86/89.

## Ourinhos Bombas Diesel na Copa do Mundo

Com a participação de 3 500 representantes da Rede Mundial de Assistência Técnica Bosch-Diesel, foi realizada a Copa do Mundo Bosch-Diesel, promovida pela matriz da empresa com sede na Alemanha.

Entre as empresas brasileiras que participaram da Copa, destacou-se a Ourinhos Bombas Diesel, de Winston K. Edirnelian, com sede em Ourinhos. A representante classificou-se em 40º lugar, somando 174 pontos.

Com isto, a empresa tornou-se "Membros Reconhecidos da Organização Mundial de Serviços Autorizados Diesel".

"Gostaria de sugerir que fossem colocados pequenos obstáculos 100 e 50 metros antes das curvas perigosas da Rodovia D. Pedro I. Isto provocaria vibração no veículo, alertando o motorista para uma maior atenção ao volante".

**Luiz Henrique Azevedo Barbosa** - São José dos Campos-SP

# ZELOSO 30 ANOS ELEVANDO SUA PRODUÇÃO

Elevador de Manutenção  
Pantográfico  
Cap. 200 a 700 kg  
Alt. 6 a 16 m  
Modelo EMP



Braço de  
Manutenção  
Cap. 200 kg  
Modelo BMB

Elevador de  
Manutenção  
em Torre  
Telescópica  
Cap. 200 kg  
Alt. 8 a 12 m  
Modelo EMTV



Saca-Polia  
Hidráulico  
Cap. 15, 30 e 50 ton.  
Modelo SPV

Plataforma  
Elevadora  
Cap. 500 kg e 1.000 kg  
Alt. 1,6 m  
Modelo PE



Paleteira  
Cap. 1, 2 e 3 ton.  
Modelo PT



Mesa Elevadora  
Cap. 100 kg a 20 ton.  
Modelo ME



**ZELOSO**  
INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

Av. Henriqueta Mendes Guerra, 550  
Tel.: (011) 422-1133 - CEP 06400 - Telex: (011) 35572 ZELO BR  
C.P. 78 - Barueri - SP





# O Porto chega a São Paulo

As empresas que atuam no comércio exterior já podem, finalmente, contar com um retroporto moderno e eficiente, dentro da área da Grande São Paulo. É o terminal de cargas da **Fassina**, localizado estrategicamente a 100 metros da Rodovia dos Imigrantes, em Diadema.

Instalado numa área de 18.000 m<sup>2</sup> e, com capacidade para abrigar até 500 **containers**, o



novo terminal dispõe, também, de um armazém coberto com 3.200 m<sup>2</sup>, além de 60 metros de docas que incluem duas plataformas reguláveis para carga/descarga.

As modernas instalações da **Fassina**, em São Paulo, representam para os

importadores e exportadores a certeza de poder contar com a infraestrutura eficiente de uma empresa que, desde 1974, vem se dedicando ao redespacho de cargas portuárias, com o apoio de terminais especializados e

uma eficiente equipe de funcionários, especialmente treinados para garantir a segurança total no transporte e na movimentação de seu produto.

Mais do que isso, a **Fassina** dispõe de moderna carpintaria,

devidamente equipada para executar os mais diversos tipos de embalagens, e obedecendo rigorosamente todas as normas internacionais.

Porisso, na movimentação "house-pier" conte com a gente.



## **fassin**

- Transportes Rodoviários
- Terminal de Containers
- Armazéns Gerais
- Embalagens
- Pallets, Lifts
- Engradados

SÃO PAULO: Av. Antônio Piranga, 2405 - (Diadema) - Tel.: (011) 456-7799 - Telex (011) 44905 FASS BR  
SANTOS: Pça. da República, 62 - Centro - Tel.: (0132) 35-7070 - Telex (013) 1327 FASS BR  
TERMINAL: Marg. Dir. Via Anchieta, 950 - Tel.: (0132) 35-7070 - Telex (013) 1675 FASS BR



TREINAMENTO

# Cursos das fábricas à sua disposição

Já incluídos no programa de pós-venda, os cursos organizados pelas fábricas constituem-se na maneira mais barata e confiável de especializar a mão-de-obra

A implantação do Plano Cruzado, ao que tudo indica, não produziu efeitos apenas no aumento da atividade econômica, na redução da inflação e na estabilização de preços.

Pressionados pelo significativo acréscimo no volume de cargas a transportar, aliado à incapacidade das montadoras de fazer frente às novas encomendas de veículos comerciais, os transportadores estão despertando para a necessidade de manter em circulação a maior parte dos veículos da frota. Minimizando, por extensão, o tempo de parada na oficina.

Trata-se de um objetivo que enfatiza, de forma significativa, os cuidados com a manutenção dos veículos, tanto preventiva quanto corretiva. Da mesma forma, valoriza o aperfeiçoamento profis-

sional da mão-de-obra voltada para esses setores.

Nesse particular, a procura verificada nos últimos tempos pelos cursos técnicos de treinamento, aparece como principal indício dessa mudança de mentalidade.

Com efeito, são poucos os transportadores que, ainda, debitam na conta das despesas os gastos com treinamento de seus funcionários. Sem levar em conta que a utilização de mão-de-obra cada vez mais gabaritada para exercer qualquer função, no setor de manutenção em especial, é uma forma segura de evitar repetidas paralisações dos veículos da frota. Um problema que se acentua, quando se recorre a funcionários despreparados para exercer a função.

A alternativa se justifica ainda mais, quando se leva em conta a existência de um sem número de cursos oferecidos por quase todos fabricantes de veículos e componentes. E, o que é melhor: todos eles gratuitos.

Encarados como extensão da assistência técnica ou do pós-venda, os cursos de fábrica constituem-se, efetivamente, na maneira mais barata e confiável de especializar mão-de-obra, nas áreas de manutenção. Por esta razão, merecem uma atenção maior por parte de todos os empresários ligados ao transporte.

Não foi por outro motivo que TM-SP resolveu, este mês, dedicar toda esta edição a tão importante assunto. Além da relação dos cursos mantidos pelos fabricantes entrevistados, TM-SP publica a programação fixada para o restante do ano de 1986.

A pretensão não foi, é claro, esgotar o assunto. Uma tarefa quase impossível dada a amplitude do tema e o número quase ilimitado de opções, na área de treinamento, voltadas para o setor. No entanto, espera-se que essa mostra parcial cumpra a finalidade para a qual foi criado este suplemento regional. Ou seja, a de mostrar ao leitor as inúmeras alternativas de serviços à disposição dos empresários de transporte existentes no Estado de São Paulo.

## MÉCA TRANSPORTE DE GRANÉIS SÓLIDOS



Experiência de 30 anos traduzida em segurança

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

### TRANSPORTADORA MÉCA LTDA.

Cubatão: Rua Tamoio, 291 - Tel. 61-3308  
Tronco Chave - Telex 13-1769  
Santos: Rua Riachuelo, 121 - 8º andar  
cj. 84 - Tel. 34-6014 Tronco Chave  
Sorocaba: Rua Paulino Correia, 205  
Tel. 33-1636



## NOVO! Rodômetro

RD 1000



• PROJETADO PARA RESOLVER O PROBLEMA DE OULOMETRAGEM DA SUA CARRETA.

• CONTROLE PRECISO DA REVISÃO GERAL DA SUA CARRETA REDUZINDO OS CUSTOS COM MANUTENÇÃO FORA DE HORA.

• CÁLCULOS DE CUSTO POR KM. RODADO.

• FABRICADO PARA DIVERSAS MEDIDAS DE PNEUS.

• FÁCIL INSTALAÇÃO.

• NÃO NECESSITA DE MÃO DE OBRA ESPECIALIZADA.

• 50 000 KM DE GARANTIA.

• ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE MAIS DE 20 ANOS.



Casa do Velocímetro Ltda.  
Av. Mogiana, 1021 - Jorã - (018) 626-0102 PAX  
CEP 14076 - RIBEIRÃO PRETO - SP - TELEF. 0180187



# LAUMIR MECÂNICA

**GUERRA**

É PAZ NA ESTRADA

**engesa-fnv**

Serviços e Peças Autorizada  
Guerra e Engesa-FNV  
Adaptação de 3.º Eixo (Truck)  
Recuperação de Carretas e  
Truques em Geral  
Alongamento de Chassi



**LAUMIR Mecânica Industrial Ltda.**

Rua Silo Simões, 374 - Fone:  
(016) 642-5033 - Caixa Postal  
65 - CEP 14160 - Sertãozinho - SP

## UTILIZE OS SERVIÇOS DA REDE DE APOIO AUTO POSTO PALOMA

### Oferecem:

- Serviços de Telex, Xerox e Telefone
- Bom Atendimento
- Restaurante x Lanchonete
- Eletroposto com Área Exclusiva para Estacionamento
- Loja de Autopeças com variado estoque
- Sauna para usuários



**PALOMA AUTO POSTO LTDA.**

Rodovia Ipaçu-Bauru, km32 - Santa Cruz do Rio Pardo Tel. (PBX) 72-1559 - CEP 18.900 - Est. São Paulo - Telex: PPOS-BR 0182-667



# As trinta opções

A montadora oferece extenso roteiro de cursos técnicos, envolvendo todos os cuidados necessários para melhorar o desempenho e reduzir custos de operação

Não é apenas com a fabricação de veículos e componentes e sua posterior comercialização que se preocupa a Mercedes-Benz, a maior montadora de ônibus e caminhões instalada no País. A ênfase na assistência técnica e no treinamento de mão-de-obra, para frotistas, também ocupa um importante papel dentro da política geral da empresa. A fábrica entende que isso representa a melhor forma de garantir a perfeita utilização e manutenção dos veículos da marca.

Para cumprir essa finalidade, a Mercedes oferece nada menos que trinta diferentes opções, voltadas para os transportadores, dentro do seu programa de cursos. Trata-se de um extenso roteiro cobrindo uma gama variada de assuntos, envolvendo, praticamente, todos os cuidados que se deve levar em conta para obter a melhor *performance* do veículo, a um custo reduzido.

Com duração média de cinco dias, ou 35 horas (ver relação), os cursos podem ser ministrados num dos três Centros de Treinamento que a empresa mantém. Um em Campinas, outro em Porto Alegre e o terceiro em Recife. Ou através de qualquer uma das dezenove concessionárias autorizadas (duas, no Estado), espe-

cialmente aparelhadas para essa finalidade.

**FACILITAR O ATENDIMENTO** – Devido à grande procura por esses cursos, temos incentivado, hoje, as próprias revendas da rede a manterem esses centros de treinamento, como forma de facilitar o atendimento aos seus clientes, em locais mais próximos à sua sede". A observação parte de Jurgen H. Rennebeck, responsável pela gerência de Serviço da multinacional alemã, à qual está subordinada a Divisão de Treinamento.

O objetivo dessa estratégia é transferir à rede o treinamento básico para motoristas e mecânicos em geral, deixando para a fábrica, a incumbência de se aprofundar em assuntos mais especializados, a nível, talvez, de gerentes ou chefes de oficina.

Contudo, o deslocamento de funcionários da empresa até a fábrica ou as revendas não é condição essencial para tomar contato com aquilo que a Mercedes oferece, dentro dessa área. Rennebeck não deixa de mencionar, também, o trabalho desempenhado pelas cinco oficinas volantes de que a montadora dispõe, para dar treinamento em campo, no local onde o cliente indicar.

CURSOS TÉCNICOS MBB	
Para frotistas de caminhões	
Designação	
1-(35) Motores OM 314, OM 352, OM 352 A	14-(28) Diagnóstico de Falhas
2-(35) Motores OM 355/5, OM 355/5A, OM 355, OM 355 A, OM 355 LA	15-(35) Pintura Automotiva
Caixas de Mudanças G 2/24, G 3/36, G3/40, G 3/50, G 3/60	16-(21) Condução Econômica LS 1929, LS 1932
3-(35) Embreagens HBX 250, HVB 280, GFX 310 K	Para frotistas de ônibus
4-(35) Caixas de Mudanças AK 6-80, GV 80, S 6-80, Embreagens GF 380 KR, GF 420 KR	1-(35) Motores OM 314, OM 352, OM 352 A
5-(35) Caixas de Mudanças 4K-121 GP, 4S-121 GP, 16 S 130 Embreagens GF 380 KR, GF 420 KR	2-(35) Motores OM 355/5, OM 355/5A, OM 355, OM 355 A, OM 355 LA
6-(35) Eixos Traseiros HL 2/5, HL/HD 4, HL 5/Z-10	3-(35) Caixas de Mudanças G 2/24, G 3/36, G 3/40, G 3/60, G 3/61, S 690 Embreagens HBS 250, HVB 280, GFX 310K
7-(35) Eixos Traseiros HL 5/12, HD 4/21 G-10, HL 7/015 D-13	4-(35) Eixos Traseiros HL 2/5, HO/HH/HL 4
8-(35) Eixos Dianteiros VL 1/3, VL 3, AL 4, VL 4D-5 Direções L3,5 K, ZF8062, ZF 8063, ZF 8065	5-(35) Eixos Dianteiros VL 1/3, VO 3, VL/VO 3 Direções L3,5 K, ZF 8062, ZF 8063, ZF 8065
9-(28) Caixas de Transferência	6-(35) Sistemas de Freios e suspensão Pneumática do O 370
10-(35) Sistemas de Freios Série Completa	7-(35) Eletricidade Veicular
11-(35) Eletricidade Veicular	8-(35) Revisão de Veículos
12-(35) Revisão de Veículos	9-(35) Funilaria
13-(35) Funilaria	10-(35) Diagnóstico de Falhas
	11-(35) Pintura Automotiva
	12-(35) Ônibus O 370
	13-(35) Eletricidade Veicular O 370

Nota: o número entre parênteses registra a duração em horas



# da Mercedes Benz

“É um recurso que utilizamos, sobretudo, no caso de usinas de açúcar ou em canteiros de obras, quando se toma problemático liberar funcionários, durante o horário de trabalho”, explica o gerente.

**OFICINAS VOLANTES** — A iniciativa não deve ser confundida com o trabalho



Rennebeck: cursos lotados

desenvolvido pelas doze oficinas volantes de assistência técnica que a Mercedes, igualmente, coloca à disposição dos frotistas. Enquanto a escola volante enfatiza o treinamento teórico, as oficinas se preocupam em demonstrar a forma correta de reparar o veículo, em conjunto com os mecânicos do frotista.

Apesar de ressaltar que, para este ano, todos os cursos e roteiros do ônibus-escola estão lotados, Rennebeck recomenda aos transportadores interessados que se informem desde já, junto à rede autorizada, sobre o planejamento dos cursos para 1987. “A partir de dezembro, iniciamos as inscrições para o novo calendário, segundo as solicitações da nossa rede”, explica.

Todos os cursos oferecidos pela Mercedes são inteiramente gratuitos, ficando por conta da empresa, apenas, as despesas de alojamento, jantar e transporte dos funcionários até os locais indicados. A fábrica, igualmente, garante todo o material didático, que, ao final, é distribuído aos participantes.

## Cursos programados para o último trimestre de 1986

	OUTUBRO				NOVEMBRO				DEZEMBRO			
	06	13	20	27	03	10	17	24	01	08	15	22
	10	17	24	31	07	14	21	28	05	12	19	26

### CENTRO DE TREINAMENTO DE CAMPINAS

#### Frotistas de Caminhões

- Motores pesados			X									
- Funilaria							X					
- Pintura automotiva						X						
- Condução econômica-LS 1929/1932						X	X					

#### Frotistas de Ônibus

- Eixos dianteiros e direções	X											
- Funilaria							X					
- Pintura automotiva						X						

### CIRASA - SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

- Caixas de mudanças e embreagens-leves/médios									X			
- Caixas de mudanças e embreagens-pesados						X						
- Sistema de freios - série completa		X										
- Caixa de transferências									X			
- Revisão de veículos				X								
- Eixos dianteiros e direções				X								

### ASSIS DIESEL - ASSIS

- Motores médios					X							
- Caixas de mudanças-médios								X				
- Eixos dianteiros e direções-médios								X				
- Eixos traseiros-médios						X						
- Sistemas de freios-médios					X							

**INFORMAÇÕES:** junto à rede autorizada MBB

## QUIMPER

Negócios e Participações Ltda.

### TRANSPORTADOR

TEMOS UMA ATUAÇÃO ESPECIALIZADA EM VENDAS DE EMPRESAS. TEMOS DIVERSOS INVESTIDORES INTERESSADOS NO SECTOR DE TRANSPORTE DE CARGAS E PASSAGEIROS. FAZEMOS PERFIS EMPRESARIAIS, E AVALIAÇÕES ECONÔMICAS E OPERACIONAIS. PROMOVEMOS A RECURSOS DE EMPRESAS NAS ÁREAS ADMINISTRATIVA, OPERACIONAL E COMERCIAL.

**MANTEMOS SIGILO ABSOLUTO.**

QUIMPER NEGÓCIOS E PARTICIPAÇÕES LTDA.  
Av. Paulista, 1471 - Conj. 1409 - 01311 - São Paulo  
SP - Fone: (011) 289-6242

## BAURUCAR CAMINHÕES, O MELHOR ATENDIMENTO PARA O SEU CAMINHÃO VOLKSWAGEN.



- \* MECÂNICOS TREINADOS NA FÁBRICA
- \* OFICINA AUTORIZADA VW
- \* FUNILARIA E PINTURA
- \* PEÇAS ORIGINAIS

**BAURUCAR** 

DIVISÃO CAMINHÕES

AV. DUQUE DE CAXIAS, 22-50

PABX (0142) 23-6766

BAURU SP

## Senhor Empresário

Somos uma equipe multi-disciplinar de técnicos com larga experiência em transportes e trânsito, com vários trabalhos desenvolvidos, inclusive no exterior.

Solucionamos seus problemas nas seguintes áreas:

- Análise de custos operacionais e tarifas
- Implantação de sistemas de informática e gestão empresarial
- Planejamento e otimização de sistemas de coleta e distribuição urbana
- Projetos de terminais de carga/passageiros e estacionamentos
- Assessoria em transporte de produtos perigosos
- Assessoria a prefeituras para transporte coletivo e trânsito

VIA-RETHYS ENGENHARIA DE PROJETOS LTDA  
Av. Paulista, 1471 - Conj. 1409 - 01311 - São Paulo - SP - Fone: (011) 289-6242





**CARROCERIA BOIADEIRA:**

- Comprimento: 11.20 bruto • 3 currais (divisões)
  - Largura: Normal
  - Capacidade: 20 cabeças gordas
- Confeccionado em madeira de lei, e estrado de ferro CA-50-5/8 com 6 Agulhas 7/8



**CARRINHO DE TRACÇÃO ANIMAL**

- Comprimento: 1,50 metro livre
  - Largura: 1,00 metro livre
- Nas cores diversas com modelo - pneu 4,50 X 21 aro 21 p/ 1.000 Kg.

Muito usado no transporte de sal, nos sítios, fazendas, chácaras, no trabalho de enchimento dos cochos para alimentação dos galos e serviços gerais.

**FÁBRICA DE CARROCERIAS N. SRA. DE FÁTIMA**

Rua Azul, 770 a 822 - Jardim Toselar - Tel.: (0186) 42-2785 CEP 16.200 - Birigui - SP

**ATENDIMENTO PARA TODO O BRASIL**

# Unidade móvel VW:



Além do Centro de Treinamento de Santo André, a VW Caminhões mantém unidades móveis que se deslocam por todo o país e substituem a sala de aula

Tão logo a Volkswagen do Brasil assumiu o controle acionário da Chrysler, em 1981, com o propósito de concorrer no mercado nacional de veículos comerciais, a implantação de um centro de treinamento e assistência técnica passou a ter prioridade máxima. Era a melhor forma de preparar tecnicamente, através de cursos, tanto a rede de concessionárias quanto seus frotistas, para a completa manutenção e reparos de todos os conjuntos de veículos e acessórios.

A estratégia, que buscava assegurar a confiabilidade dos novos produtos Volkswagen, permitiu que, em pouco tempo, aproximadamente cinco mil pessoas conhecessem as particularidades dos caminhões VW, através de cerca de 350 cursos realizados até o final do ano passado.

**TRÊS CATEGORIAS** — Divididos em três categorias (ver box) — estudo de agregados, de conhecimento do produto e de operação —, os cursos mantidos pela Volks têm nível de especialização. Por essa razão, a empresa exige que seus participantes tenham, no mínimo, formação básica profissional na opção pretendida.

São ao todo quatorze alternativas de especialização, postas à disposição dos transportadores, tanto através das unidades móveis de treinamento e assistência técnica, que se deslocam por todo o território brasileiro, como, também, através do Centro de Treinamento que a empresa mantém em Santo André.

“A opção por uma alternativa ou outra é o cliente quem faz, dependendo de onde ele se encontra localizado”.

**RELAÇÃO DOS PROGRAMAS DE TREINAMENTO VW**

Designação	
<b>A – Cursos específicos de agregados</b>	<b>B – Cursos de conhecimento do produto</b>
1- (35) MT1 - Motores MWM (229/4, 229/6)	1- (35) CP1 - Caminhões VW 11 e 13-130
2- (35) MT2 - Motor Perkins 4236	2- (35) CP2 - Caminhões VW 6.80 e 6.90
3- (35) MT3 - Motor à álcool 318-3E V8	3- (35) CP3 - Todos os caminhões de marca
4- (35) CM1 - Conjuntos de transmissão	<b>C – Cursos de operação</b>
5- (35) ET1 - Eixos traseiros	1- (14) M01 - Para motoristas de caminhões 11 e 13-130
6- (35) SP1 - Suspensão, direção e freios (veíc. médios)	2- (14) M02 - Para motoristas de caminhões 6.80 e 6.90
7- (35) SP2 - Suspensão, direção e freios (veíc. leves)	M03 - Para motoristas de caminhões combinados
8- (35) EL1 - Eletricidade veicular	

Nota: o número entre parêntesis indica a duração em horas



## RETÍFICA WINSTON LTDA.

**RETÍFICA DE MOTORES E BOMBAS INJETORAS**



**WINSTON**  
Garante o que faz

**PREÇO JUSTO E A QUALIDADE WINSTON!**

RETÍFICA WINSTON LTDA. Rua Expedicionários, 1036 1048 Fone: (DDD 0143) 22-3055 - Caixa Postal, 249 - CEP 19.900 - OURINHOS - SP.  
Serviço autorizado CAV atendendo Ourinhos e Região



# sala vai ao aluno



Catarino: escolha depende do cliente

explica Carlos A. M. Catarino, responsável pelo Departamento de Treinamento da empresa.

Como a unidade móvel é auto-suficiente e substitui com perfeição uma sala de aula, a alternativa não perde em nada, em termos de recursos, para a infra-estrutura existente no Centro.

**DIFERENÇAS** — Carlos Catarino aproveita para explicar as diferenças existentes entre cada uma das modalidades de cursos oferecidos pela Volkswagen.

“Enquanto os cursos específicos de agregados cuidam de dar instruções para uma eficiente manutenção dos componentes do veículo, os cursos de conhe-

cimento do produto se preocupam em abordar a prática dos reparos leves, normalmente executados nas próprias oficinas do frotista. Já os cursos de operação têm por objetivo transmitir todas as informações necessárias para o correto manejo dos nossos caminhões”.

A exemplo de sua concorrente, qual-quer informação sobre os cursos pode ser obtida junto à rede autorizada, incluindo a disponibilidade de vagas ainda para este ano.

Apesar da grande procura pelos cursos da fábrica, Catarino não vê dificulda-

des em atender todos os transportadores que o procurarem.

“A experiência demonstra não existir muita espera no atendimento da solicitação do cliente”, comenta, estimando esse prazo em torno de 60 dias.

A aparente demora, por outro lado, não desestimula os frotistas, em razão da mudança de mentalidade registrada de tempos para cá, em relação ao treinamento dos funcionários.

“O transportador está se conscientizando cada vez mais da importância do treinamento, como forma de reduzir os seus custos operacionais”, comenta Carlos Catarino. “Daí a razão da grande procura por nossos cursos”, enfatiza.

Calendário de cursos — 4º trimestre de 1986												
CENTRO DE TREINAMENTO E ASSISTÊNCIA — Santo André	OUTUBRO				NOVEMBRO				DEZEMBRO			
	06	13	20	27	03	10	17	24	01	08	15	22
	10	17	24	31	07	14	21	28	05	12	19	26
— MT3 — Motor 318-3E — álcool	X											
— SP2 — Suspensão, direção e freios (leves)		X										
— SP1 — Suspensão, direção e freios (médios)						X						
— MT1 — Motores MWM 229/6 e 4							X					
— EL1 — Eletricidade veicular										X		
— CM1 — Conjuntos de transmissão											X	
<b>INFORMAÇÕES:</b> junto à rede autorizada ou Volkswagen do Brasil S/A — Divisão de Caminhões Centro de Treinamento de Assistência Técnica Av. Pedro Américo, 23 — Santo André — Fone: 440-4322												

## O QUE HÁ EM COMUM ENTRE OURINHOS E SÃO BERNARDO?

Tanto numa cidade como noutra, quem procura a melhor retífica para motores diesel, acha. Em Ourinhos, seu nome é OURINHENSE. Uma moderna retífica e loja de peças, que numa área de 4.800 m<sup>2</sup> oferece aparelhagem e mão-de-obra especializadas para um recondicionamento rápido, e eficiente de motores, de qualquer marca, atendendo também, o norte do Paraná e parte do Mato Grosso do Sul, atingindo até Ponta Porã. Em São Bernardo do Campo, e toda Região Metropolitana, o nome é JARDIM DO MAR.

Instalada há 18 anos no local, trata-se de uma oficina com serviço autorizado CAV, venda de peças e retífica de motores Perkins, MWM e Mercedes.

Mas não é só. Em São Bernardo do Campo, há também, a JAMAR, especializada em recondicionamento de bombas e bicos, com assistência técnica Bosch.

Em Ourinhos, como em São Bernardo do Campo, uma certeza: o melhor atendimento ao seu motor.



**RETÍFICA OURINHENSE LTDA.**  
 Rua Expedicionário, 1116 — CEP 19.900  
 Fone: (0143) 22-3677 — OURINHOS — SP.



**JAMAR DIESEL ELÉTRICO LTDA.**  
 Rua Marly, 38 — Fone: 448-7899  
 CEP 09700 — S. B. Campo — SP.

**RETÍFICA DE MOTORES “JARDIM DO MAR” LTDA.**



Rua Marly, 38 — Fone: 448-7899  
 S. B. Campo — SP.



# AURORA A RETÍFICA PADRÃO...



Especializada em motores diesel, gasolina e a álcool  
Venda de peças para todos os tipos de motores  
Representante MWM - Revendedor Perkins



#### • Padrão na Desmontagem

Contamos com equipamentos específicos, que eliminam as crostas de carbonização de químicas desengraxantes e altas temperaturas.



#### • Padrão "Magna Flux"

Teste para detectar trincas invisíveis e outros controles de qualidade que nos permitem oferecer sólida garantia de nossos serviços, além de oferecer estoque permanente de peças.



#### Padrão no serviço Bosch (Laboratório e Teste)

Setor especializado no tratamento de bombas injetoras e bicos injetores com ferramental de trabalho específico e preciso. Reformas com peças originais e com garantia total.



RETÍFICA E OFICINA AURORA  
Av. Brasil, 2389 - Tel.: PABX (0182) 33-3188  
Telex (0182) 534 - RTAU  
PRESIDENTE PRUDENTE - S.P.

# Volvo tem Centro

Assim como os concorrentes, a Volvo mantém um Centro de Formação Técnica, para realizar cursos básicos ou avançados sobre os produtos que fabrica em Curitiba

"O permanente desenvolvimento dos produtos e dos métodos de serviço necessita, a intervalos periódicos, de um treinamento compatível que acompanhe e atualize as novas técnicas". O comentário, extraído do manual de Treinamento de Serviço da Volvo do Brasil-Motores e Veículos, resume a importância que a empresa confere ao aperfeiçoamento constante da mão-de-obra. E reflete uma filosofia que envolve não apenas as pessoas ligadas à sua rede de concessionários ou os operários da fábrica mas, especialmente, todos os mecânicos, eletricitistas ou monitores de motoristas que servem aos frotistas, na retaguarda de suas atividades.

"Para se poder atingir um nível aceitável de qualificação técnica, é absolutamente necessário o treinamento técnico", reforça o supervisor de Literatura e Treinamento da empresa, Rene L. S. Echeverria.

Não é por outro motivo que a Volvo — a exemplo de suas congêneres — mantém, igualmente, em Curitiba, um

Centro de Formação Técnica para atender a esse objetivo. Equipado com farto material didático apropriado, incluindo aparelhos audiovisuais, ferramentas especiais e universais, aparelhos de teste de outros equipamentos de oficina, necessários para o treinamento, o Centro de Formação Técnica da Volvo reúne todas as condições para ministrar cursos básicos ou, até mesmo avançados, sobre os produtos da marca.

Divididos em sete categorias, com adequação para frotistas de caminhões ou de ônibus, os cursos têm duração média de cinco dias, com exceção dos referentes a motores, cuja previsão é de oito dias.

**CONTEÚDO** — Como ilustração sobre o conteúdo e objetivos das diferentes alternativas oferecidas pela Volvo vale lembrar, no caso dos motores, que o programa abrange todos os componentes e sistemas que integram os engenhos da marca. Ao término do curso, os participantes terão adquirido conhecimen-

### Índice geral de cursos Volvo — Programação 4º trimestre/86

	OUTUBRO				NOVEMBRO				DEZEMBRO			
	6	13	20	27	3	10	17	24	1	8	15	22
	10	17	24	01	7	14	21	28	5	12	19	26
<b>Para frotistas de caminhões</b>												
1 - (8) Motores												
2 - (6) Transmissão	x											
3 - (5) Freios/direção		x										
4 - (5) Eletricidade										x		
5 - (5) Formação instrutores p/motoristas - Manutenção preventiva												
<b>Para frotistas de ônibus</b>												
1 - (8) Motores				x								
2 - (5) Transmissão					x							
3 - (5) Freios/direção						x						
4 - (5) Eletricidade										x		
5 - (5) Formação instrutores p/motoristas - Manutenção preventiva												
6 - (5) Caixas automáticas Allison Nível I												
7 - (5) Caixas automáticas Allison Nível II								x				

Nota: O número entre parênteses indica a duração do curso, em dias.

INFORMAÇÕES: junto à rede de concessionárias



# para treinar pessoal



Os cursos envolvem teoria e prática

tos práticos e teóricos para efetuar não apenas inspeções periódicas nesses motores, como também, serviços de manutenção preventiva e corretiva e até reparos maiores e reformas parciais do conjunto e dos componentes.

As palestras sobre transmissão, por sua vez, envolvem rotinas e procedimentos aplicados nas embreagens, caixas de mudanças e eixos traseiros.

**FREIOS E DIREÇÃO** — A mesma preocupação cerca os cursos voltados pa-

ra os sistemas de freio, eixo dianteiro, suspensão e direção dos veículos.

As palestras se iniciam com a descrição e funcionamentos dos diversos agregados ligados a esses componentes, passando pela desmontagem, análise reparo e ajuste das peças, incluindo as medidas e ajustes dos ângulos de geometria, no caso de eixos dianteiros.

Os cursos de eletricidade, por outro lado, afora conterem noções básicas sobre o sistema elétrico do veículo, permitem aos alunos conhecerem e interpretar os seus defeitos. Da mesma forma que aprendem como utilizar os aparelhos de teste e medição, usualmente, utilizados.

Até mesmo os instrutores de motoristas das empresas que utilizam veículos Volvo não foram esquecidos pela fábrica, em seu programa de cursos.

Para esses, em especial, a empresa oferece a possibilidade de aprenderem a dirigir com rentabilidade, melhor desempenho e economia. Da mesma forma que recicla conceitos sobre a interpretação correta das indicações do painel do veículo, bem como instrui sobre a identi-

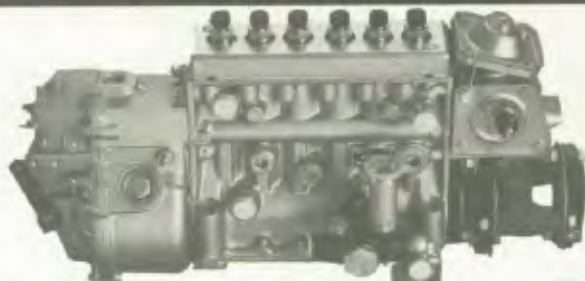
ficação e solução de eventuais imprevistos, sobretudo, em situações de emergência.

**INSCRIÇÕES** — Todas as informações sobre os cursos referidos podem ser obtidas junto à rede de concessionários Volvo. Cláudio Mader, gerente de Pós Venda da empresa, a quem está subordinada a Divisão de Treinamento, ressalta, no entanto, algumas normas para o cadastramento e participação de candidatos ao programa.


“Primeiro, é interessante que a solicitação de inscrição seja feita até dois meses antes do início de cada curso, para facilitar a composição das turmas em função das vagas disponíveis. Depois, é preferível que sejam indicadas pessoas que já possuam conhecimentos básicos sobre o assunto, para tornar mais fácil a assimilação dos conceitos”, comenta o gerente.

Lembra, por fim, o entrevistado, que a empresa fornece, ao final do curso, certificados e carteiras de frequência, atestando a presença e o aproveitamento do funcionário. Já os instrutores de motoristas recebem a “Carteira de Motorista Volvo”, que os qualifica como profissionais especialistas em veículos pesados.

## BOMBAS INJETORAS



• Para uma regulagem de precisão, utilize nossos serviços.

Peças e Serviços 



**ELETRO DIESEL SANTO ANDRÉ**

Josef Atschko e Cia. Ltda.

Rua Cel. Fernando Prestes, 805  
Telex (011) 44979 - Tel.: (011) 449-6211  
CEP 09020 - Santo André - SP

## SEU PRÓXIMO MERCEDES-BENZ ESTÁ EM IRMÃOS DAVOLI



E já sai equipado com a qualidade do terceiro-eixo **IDEROL**

instalado por especialistas, que fazem também a manutenção, - garantido pelo fabricante e com certificado do INMETRO

Aqui você tem a segurança das peças originais, do melhor atendimento e da experiência de 40 anos.



REVENDEDOR AUTORIZADO MERCEDES-BENZ



40 anos de Tradição

**IRMÃOS DAVOLI S.A.**

Rodovia Campinas - Águas de Prata, Km 159,2 - Telefone PBX (0192) 62-3838 - Telex (019) 2330 IDAV BR - Caixa Postal 164 - Mogi Mirim - SP.



## A Chambord dá a maior força para seu Caminhão Volkswagen



- Caminhões novos e usados garantidos.
- O maior e mais completo estoque de peças originais no Brasil.
- Eficientes serviços de oficina com mecânicos treinados na fábrica.
- Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen.
- Sistema de "Leasing" e financiamento.



Concessionário Autorizado

Desempenho Total



### CHAMBORD AUTO

Vendas Caminhões — Av. Nazaré, 510  
Tel.: 274-4111 SP  
Oficina — Rua Gama Lobo, 501  
Tel.: 274-4111 SP  
Peças — Al. Glette, 1031  
Tels.: 220-4500 - 220-0433 SP

## TOSCANO ELETRODIESEL

ONDE VOCÊ ENCONTRA TUDO EM TURBINAS

- Manutenção
- Instalação
- Recondicionamento

Distribuidor Autorizado



Lacom Schwitzer



SERVIÇO AUTORIZADO DIESEL E ELÉTRICO

TOSCANO Eletrodiesel

Via Anhanguera, Km 320 - CEP 14.100  
- Tels: (016) 626-8361/ 626-8111 -  
Ribeirão Preto - SP



# A Scania oferece

Além do treinamento normal, na fábrica e nas regionais, a Scania tem condições de preparar até cursos especiais, ministrados no próprio local de trabalho

Somente no ano passado, nada menos que 2 131 pessoas freqüentaram os exatos vinte cursos que a Scania oferece gratuitamente, tanto para funcionários da sua rede, como para frotistas. No total, a fábrica programou 98 cursos, dentro de seu calendário anual e realizou outros quarenta extras, atendendo a solicitações. Para este ano, está prevista a realização de 108 cursos regulares e outra metade de extras, fora da programação.

Para cumprir este extenso cronograma, a Scania conta com um super-equipado Centro de Treinamento, junto à fábrica, em São Bernardo do Campo, mais duas escolas regionais — em Londrina e em Guaíba. E já se prepara, ainda este ano, para colocar em funcionamento a terceira unidade-escola, com sede em Belém do Pará.

sa, ainda, oferece almoço gratuito para os alunos, no restaurante da fábrica.

**CURSOS ESPECIAIS** — As alternativas oferecidas pela Scania não se resumem, contudo, aos cursos ministrados em suas próprias instalações. É o que explica o chefe de Seção de Treinamento de Serviço, Nelson de Campos, vinculado ao Departamento de Assistência Técnica da fábrica.

“Para resolver problemas específicos de determinado frotista, temos condições de preparar cursos especiais, para serem ministrados no local onde o transportador indicar”, comenta.

Para atender essa necessidade, a Scania exige apenas que o frotista entre em contato com qualquer concessionária da marca, para que esta interceda junto à fábrica e estude a conveniência da data.



Para o curso de motores, é fundamental ter conhecimentos básicos

Além de disporem da mesma infraestrutura da fábrica, as escolas regionais propiciam maior comodidade e economia aos clientes, por evitar o deslocamento de funcionários até a sede da montadora. Como são ministrados pela mesma equipe de instrutores da matriz, os cursos efetuados nas regionais têm a mesma validade daqueles efetuados em São Bernardo.

Durante a realização do estágio, em São Paulo, a Scania fornece, gratuitamente, transporte do centro do município à fábrica e vice-versa, através de uma linha de ônibus que circula pelos hotéis da região, onde estão hospedados os participantes. No período de aula, a empre-

A fábrica recomenda ao frotista providenciar um local apropriado para as aulas, com todo o ferramental necessário além dos agregados para as demonstrações práticas.

Nelson de Campos aproveita o momento para desfazer dúvidas sobre a qualidade dos cursos mantidos pela fábrica. Uma delas é a formação básica que o aluno deve possuir, para tirar o máximo proveito do treinamento.

“É fundamental, no caso, por exemplo, dos cursos de motores, que o aluno tenha um mínimo de conhecimento sobre mecânica, metrologia etc, pois nossa intenção é a especialização e a atualização do indivíduo e não a sua formação



# até curso especial



Nelson: sem restrição de alunos

básica sobre o assunto”, justifica o treinador.

O mesmo, também, se aplica às palestras destinadas à instrução de motoristas, cujo objetivo básico é transmitir noções para obter o máximo rendimento do veículo, sem a pretensão de ensinar o motorista a dirigir.

“Não é por outro motivo” – complementa Nelson dos Campos – “que recomendamos bastante critério na escolha do funcionário que será enviado para treinamento, como forma de garantir o seu máximo aproveitamento”.

**SEM RESTRIÇÕES** – Apesar da observação, o chefe de Seção faz questão de

registrar que a pré-seleção não significa qualquer restrição e eventuais funcionários indicados pelo transportador.

“Desde que indicados pelo frotista, nós aceitamos qualquer participante em nossos cursos, independente do número de pessoas”, garante.

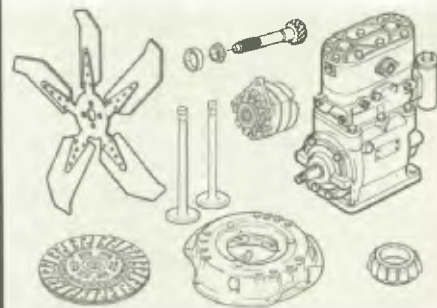
Entusiasta da constante atualização profissional e tecnológica, por parte de todos aqueles que lidam com veículos e motores, Nelson de Campos resume a importância do treinamento para os frotistas em especial.

“Na parte da operação, além de conseguir uma vida mais longa para seus equipamentos, o transportador terá ganhos em economia de combustível, pois poderá contar com agregados ajustados segundo as normas da fábrica. Já no que toca à manutenção, o treinamento de mão-de-obra acarreta economia de peças de reposição, diminuição do tempo de parada em oficina e o próprio retorno de serviço”, explica o professor.

Por trás disso tudo, se esconde uma vantagem adicional nos cursos de aperfeiçoamento. É a facilidade de aprender a entender as causas do problema e, não apenas correção dos seus sintomas.

“Através de nossos cursos, o aluno aprende não apenas a fazer o reparo, mas, sobretudo, a entender porque ele ocorre”, sentencia Nelson de Campos.

**PEÇAS, FILTROS,  
ROLAMENTOS PARA  
CAMINHÕES, ÔNIBUS,  
TRATORES E  
MOTORES DIESEL**



**ATENDIMENTO  
ESPECIALIZADO  
A EMPRESAS**

**ACIREMA**  
auto peças

Rua Bom Pastor, 1250 - (011) 272-8444  
Interurbano Grátis (011) 800-2555  
Telex (011) 38764 - ACIM - BR

**Cursos Scania – Calendário 4º trimestre de 1986**

	OUTUBRO				NOVEMBRO				DEZEMBRO				
	29	06	13	20	27	03	10	17	24	01	08	15	22
	03	10	17	24	31	07	14	21	28	05	12	19	26
1 – (36) Motor DN, DS11 e DSC11		X		X		X	X	X		X	X		
2 – (36) Transmissão 4x2 e 6x2	X		X				X				X		
3 – (36) Direção, suspensão e revisões T e R				X				X					
4 – (36) Motor DS14	X							X			X		
5 – (36) Sistema de freios		X				X				X			
6 – (36) Ônibus-suspensão, direção e freios			X				X			X			
7 – (36) Ônibus-transmissão		X							X				
8 – (72) Motores marítimos, industriais e reversores			X	X									
9 – (60) Eletricidade veicular					X	X							
10 – (36) Eixo traseiro 6x4					X								
11 – (36) Instrutor de motoristas									X				
12 – (16) Fibra de vidro					X								
13 – (36) Bosch (em Campinas)			X										
14 – (36) Chefe de oficinas frotistas													

Nota: o número entre parêntesis indica a duração em horas.

**INFORMAÇÕES:** junto à rede autorizada ou  
Depto. de Assistência Técnica-Treinamento de Serviço  
Caixa Postal 188-CEP: 09810-S.B. Campo-FONE: (011) 452-9262

**ESTA *marfa*  
GARANTE O  
SEU CAMINHÃO**



- Atendimento padrão V.W.
- Estoque permanente de peças originais
- Serviços especializados com a garantia V.W.



***marfa* VEÍCULOS E  
MÁQUINAS  
AGRÍCOLAS LTDA.**  
Avenida Industrial, 560  
Fone: (0146) 22-4100  
Telex (0142) 193 MVEP  
Caixa Postal 90 - CEP  
17200 - JAÚ - SP.



# QUALIDADE Nota 10 NA RETÍFICA DO SEU MOTOR

Scania, Mercedes, MWM, Perkins

*Nota 10* na desmontagem, limpeza química e análise das condições do motor que inclui até teste em Magna-Flux para localizar trincas invisíveis.



*Nota 10* na retífica dos componentes como virabrequim e eixo de comando de válvulas, feita com extrema dedicação.



*Aprovado*: Só após o teste, ajustes e pré-amaciamento em dinamômetro, que deixa o motor pronto para a vida profissional outra vez. Traga seu motor para ser aprovado na Marien. Você vai orgulhar-se dele.



## MARIEN

49 ANOS DE EXPERIÊNCIA EM MOTORES

Rua Vicente Ferreira Leite, 156 - Bairro do Limão - São Paulo - SP  
CEP 02723 - tel.: (011) 265-5133

# Os cursos da Ford

O treinamento oferecido pela montadora preocupa-se bastante com a manutenção corretiva. Mas, não descarta os cuidados com as revisões periódicas do veículo

Com quatro escolas de serviços em São Bernardo do Campo, Recife, Rio de Janeiro e Porto Alegre —, a Ford participa, igualmente, do esforço para oferecer treinamento de mão-de-obra para os fro-tistas, independentemente destes serem tradicionais clientes da marca ou não.

Para aproveitar estas instalações, na-dá menos que 104 cursos estão progra-mados para este ano, dentro de uma classificação, instituída pela fábrica, on-de são enquadrados em três divisões. A primeira abrange palestras específicas sobre motores; a segunda envolve a trans-missão, eixos e cardãs; e a última rela-ciona desde os sistemas elétricos, pas-sando pelo chassis, até direção, suspen-são e freios.

**APOIO AO CARGO** — Voltados para dar apoio, sobretudo, ao lançamento dos caminhões Cargo, os cursos mantidos pela Ford objetivam, fundamentalmen-te, a manutenção corretiva, sem descar-tar, no entanto, os cuidados com as re-visões periódicas.

“Apenas não ensinamos o intervalo recomendado para cada preventiva, por julgar-mos que é função da empresa es-tabelecer o seu próprio calendário, de



Aurélio: basta manifestar o interesse

acordo com as características do seu transporte”, explica Aurélio Petronio, supervisor de Treinamento da empresa.

A restrição não impede, contudo, que a fábrica se preocupe com a questão. Segundo o mesmo entrevistado, a Ford já estuda, para incluir no futuro em seu

### Relação de cursos e calendário para 1986 - Centro de Treinamento Ford

	OUTUBRO				NOVEMBRO				DEZEMBRO			
	6	13	20	27	3	10	17	24	1	8	15	22
	10	17	21	28	7	14	21	28	5	12	19	26
1 - (35) Motores								x				
2 - (35) Transmissões li-nha Cargo	x									x		
3 - (35) Transmissão li-nha F					x							
4 - (35) Suspensão, dire-ção, freios, e chassis			x					x				
5 - (35) Sistemas elétri-cos	x								x			
6 - (-) Direção econô-mica												

por solicitação à rede

Nota: o número entre parentesis indica a carga horária

INFORMAÇÕES: junto à rede de concessionários ou Ford Brasil S/A  
Divisão de Operações de Serviço do Campo e Treinamento  
Serviço - Caminhões  
R. Prof. Manoelito de Ornellas, 303  
CEP: 04799 - Granja Julieta - SP - Caixa Postal: 5511  
Fone: (011) 545-9231



# dão apoio ao Cargo

programa, cursos específicos de planejamento em manutenção. A idéia pretende fornecer subsídios ao transportador, na hora de decidir por um melhor plano de manutenção, conforme as necessidades da frota.

**INSTRUÇÕES COMPLETAS** – Quanto aos cursos atualmente oferecidos, a preocupação (no caso particular dos motores) é a de propiciar uma especialização nos engenhos que equipam os caminhões da marca. Através de aulas teóricas e práticas, que incluem a desmontagem e montagem completa dos motores, os participantes recebem instruções para cuidar de um simples reparo até uma retífica completa.

Via de regra, os cursos têm a duração de uma semana, com aulas diárias de até oito horas. Aos participantes a empresa oferece almoço e condução, dentro da capital.

**OFICINAS VOLANTES** – Outra forma de treinamento divulgado pela fábrica é através das suas sete oficinas volantes, que a empresa mantém com essa finalidade, em todo o Brasil.

Somente no Estado de São Paulo estão permanentemente à disposição dos frotistas duas delas – uma para atender o Interior e outra a Capital. Para solicitá-las, basta contatar os revendedores da rede ou diretamente, a Divisão de



Os cursos da Ford valorizam as corretivas, sem esquecer as revisões periódicas

Treinamento, no endereço que publicamos.

**MENOS CONJUNTOS** – Dotadas de todo o ferramental necessário para assistir à linha F e Cargo, as unidades volantes só não dispõem de conjuntos para montar e desmontar, que são tomados emprestados do solicitante do curso.

Cada equipe volante está orientada para permanecer nas oficinas do cliente em períodos que variam de um a quinze dias, de acordo com o número de interessados nos cursos que ministram.

Nos dois anos, desde o lançamento do Cargo, já freqüentaram os cursos da empresa um total aproximado de oitocentos mecânicos, sendo metade originária das empresas de transporte.

Para 1986, Aurélio Petronio espera um incremento da ordem de 25% na procura dos cursos da fábrica, tanto pela boa aceitação que vem tendo o seu principal produto – a linha Cargo –, como também pelo fato da empresa não condicionar aos clientes Ford. “Para se inscrever, basta manifestar o interesse”, garante Aurélio Petronio.

# AVUNCIE NESTA REVISTA:



Editora TM Ltda

Rua Said Aiach, 306  
CEP 04003 - São Paulo - SP

**transporte moderno**  
PUBLICAÇÃO MENSAL - N° 268 - MAIO, 1986 - C\$ 20,00

**A carga aérea  
tratada com  
merece**

**FONE:  
(011) 884-2122**



# Tapajós é a boa estrela de quem tem ou vai ter ônibus ou caminhão Mercedes-Benz.

A Tapajós orgulha-se de estar ao lado da boa estrela há 27 anos, com a mais completa linha de veículos novos e usados, peças, serviços e consórcio. São dois tradicionais endereços onde você faz amigos e resolve seu problema de caminhão ou ônibus. Tudo com a garantia e qualidade de atendimento Tapajós.



## **TAPAJÓS**

**COMPANHIA DE AUTOMÓVEIS TAPAJÓS**

Praça Princesa Isabel, 100 Tel.: 222-3122

Av. Celso Garcia, 4886 - Tel.: 295-0322 - São Paulo.



# MWM estimula especialização

Por acreditar na importância da especialização de mecânicos, sobre cada tipo de motor, a MWM oferece inúmeras opções, de acordo com o modelo do agrgado



Segundo Cláudio Bartolo, da MWM, os cursos enfatizam o uso de peças originais e ferramentas adequadas

Todos os transportadores interessados em especializar seus funcionários em motores da marca MWM podem, igualmente, contar com a própria fábrica e aproveitar as opções de cursos oferecidos pela empresa, orientadas para cada tipo de motor de sua linha.

Separados em dois tipos — manutenção e operação e mecânica de manutenção —, os cursos da MWM podem ser ministrados no Centro de Treinamento Técnico que a empresa mantém junto à fábrica, em São Paulo, ou no local indicado pelo cliente, para facilitar o acesso de seus funcionários. Nesse caso, ins-

trutores viajantes se deslocam até o local, levando consigo todo o ferramental e apostilas necessários ao treinamento.

Geralmente, os cursos são indicados especialmente para mecânicos, gerentes e encarregados de manutenção, que já disponham de conhecimentos básicos sobre motores diesel. As classes contam com um número médio de quinze alunos, para garantir o melhor aproveitamento das palestras. Segundo dados da fábrica, são treinados, anualmente, cerca de 950 alunos.

Cláudio Andalaft dos Santos, que divide com o engenheiro Edson Bartolo de

Oliveira a supervisão do Departamento de Assistência Técnica e Treinamento da empresa, explica as vantagens da especialização por tipo de motor.

“O principal de tudo é a maior longevidade que o engenho poderá ter, quando assistidos por mecânicos especialistas da marca”, assegura o gerente, que aconselha nunca aplicar os conhecimentos adquiridos sobre um motor, para outro de origem diferente, sob pena de comprometer o seu rendimento.

“É a mesma coisa que supor que as trocas de óleo devem ocorrer sempre no mesmo tempo, independente da característica de cada engenho”, complementa o especialista.

Não é por outro motivo que Edson Bartolo valoriza os cursos da fábrica. Eles divulgam os melhores procedimentos para se obter o máximo de rendimento do componente, incluindo o aumento da vida útil.

“Além de enfatizarem a utilização de peças originais e de ferramentas adequadas, nossos cursos têm o amparo da Engenharia da MWM, permitindo que o aluno esclareça, absolutamente, qualquer dúvida que tiver sobre os produtos de nossa fabricação”, comenta o encarregado.

As solicitações, além de qualquer outra informação, podem ser obtidas através da rede de concessionários MWM ou diretamente com a empresa, no endereço abaixo. No final do curso, a fábrica oferece Certificados de Frequência, a todos os participantes.

## CURSOS DE APERFEIÇOAMENTO PROFISSIONAL MWM

Calendário último trimestre 1986

	OUTUBRO				NOVEMBRO				DEZEMBRO			
	06 10	13 17	20 24	27 31	03 07	10 14	17 21	24 28	01 05	08 12	15 19	22 26
Centro de Treinamento Técnico — São Paulo												
1 - Motores 226/229		x	x			x						
2 - Motor 229-álcool							x					
3 - Motor 232							x					
Concessionário WMW — Santos												
1 - Motores 226/229								x				

Nota: Todos os cursos têm duração de 40 horas

INFORMAÇÕES: MWM - Motores Diesel Ltda.  
 Depto. de Assistência ao Produto e Treinamento  
 Av. das Nações Unidas, 22002  
 CEP: 04795 - SP  
 FONE: (011) 548-0211 Ramal 217



## SEU PROBLEMA DE CARDAN É NOSSO



**Utilize nossa experiência**

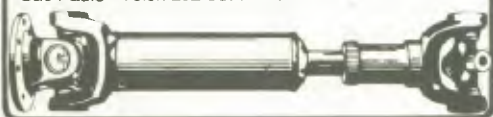
- Fabricamos • Restauramos
- Balanceamos Eletronicamente qualquer tipo de cardan
- Restaurações de Equip. Hidráulicos, barras de direção, tensores,

Executa-se serviço em Pátio Próprio



**etcAR** Emp. Técnica de Cardans Ltda.

SINÔNIMO DE TÉCNICA E PRECISÃO  
Av. Alcantara Machado, 2162 - (Radial Leste) - Mooca  
São Paulo - Tels.: 292-5377 - 292-5161 - 292-1986



## CURSOS ESPECIAIS

### • ADMINISTRAÇÃO, MANUTENÇÃO E RENOVAÇÃO DE FROTAS

Data: 27 a 30 de outubro

### • GERÊNCIA DE COMPRAS E ESTOQUES DE MATERIAIS

Data: 24 e 25 de outubro

EMPRESARIO, ESTES SÃO OS CURSOS QUE VOCÊ DEVE PARTICIPAR PARA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE, MELHORAR A EFICIÊNCIA E REDUZIR CUSTOS DE SUA EMPRESA

- CURSOS DE ALTO NÍVEL, COM VAGAS LIMITADAS
- DESCONTOS ESPECIAIS PARA MAIS DE UM PARTICIPANTE DA MESMA EMPRESA
- SERÁ FORNECIDO CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO E APOSTILAS

INFORMAÇÕES ADICIONAIS E INSCRIÇÃO

**Charter**

DESENVOLVIMENTO E TREINAMENTO LTDA.

Av. São Gabriel, 555 - cj. 303 - CEP 01435 SP - SP

Tel.: (011) 280-0725

# ZF levas as aulas até à sua empresa

Quem tiver local apropriado para aulas práticas ou teóricas, pode aprender tudo sobre direção, caixas de câmbio ou reversor marítimo, sem sair de casa

Não se deve pensar que os cursos de fábrica são uma preocupação apenas das montadoras de veículos ou dos fabricantes de motores. A prática é, também, adotada por um bom número de produtores de agregados para veículos comerciais. Todos interessados, igualmente, na divulgação dos melhores procedimentos para utilização e conservação dos componentes que produzem.

Um bom exemplo disso é a ZF, tradicional fabricante de caixas de câmbio, de direção e de reversores para uso marítimo.

rência de um problema com o componente. Desta forma, ele também não mantém mecânico especializado nestes itens.

Apesar de não existirem restrições ao número de participantes indicados por um frotista, a ZF limita a quantidade de alunos, por curso, a um mínimo de seis e a um máximo de dez pessoas. Edgard Cruz, chefe de Promoção e Serviços da fábrica, explica as razões dessa norma: "É uma forma de garantir o máximo aproveitamento do curso, evitando assim a dispersão do participante", comenta.

Edgard Cruz (dir.) condiciona cada curso a um mínimo de seis participantes, cuja supervisão está entregue ao técnico Fernando Arouche (esq.) do Setor de Treinamento e Serviços da ZF.



Qualquer um dos três produtos conta com cursos específicos oferecidos pela multinacional alemã a todos os frotistas interessados. As aulas podem ser ministradas na própria fábrica, em São Caetano do Sul, ou na sede da transportadora, desde que se ofereça condições para tanto. Nesse último caso, a ZF condiciona o treinamento à existência de um local apropriado para as aulas práticas e teóricas, bem como de todo o ferramental necessário para efetuar os reparos nos componentes em estudo. Isso inclui uma bancada de teste, quando se tratar de cursos voltados para o aperfeiçoamento em direção hidráulica e bomba.

**PREFERÊNCIA** — Exatamente por força dessas restrições é que a preferência dos frotistas recai sobre o treinamento na fábrica, com acentuada tendência pelos cursos de caixas de câmbio. Em razão de apresentarem poucos problemas, a alternativa voltada para o estudo da direção e da bomba registra baixa procura. A tendência é reforçada pela agravante de que o usuário recorre, quase sempre, à rede autorizada, quando da ocor-

**RESERVAS POR CARTA** — Para chegar a essa classe ideal, a ZF planeja a formação de novas turmas a partir das reservas feitas por carta, enviadas pelos interessados.

"Desde que agrupemos o mínimo exigido, temos condições de fixar a data do curso", observa Edgard, que estima um prazo máximo de trinta dias, para atender a qualquer solicitação.

A duração do treinamento é de uma semana, quando envolver todos os modelos de caixas de câmbio, ou apenas de dois dias, se a preferência do frotista recair sobre um tipo específico.

O setor de Promoção e Serviço se apóia no trabalho de dois instrutores e mais um encarregado de treinamento, estando a supervisão do setor a cargo do técnico Fernando Arouche.

A estatística da empresa revela que, em 1985, foram realizados 26 cursos internos e vinte externos, que beneficiaram um total de 336 pessoas.

INFORMAÇÕES: ZF do Brasil S/A  
Setor de Promoção e Serviço  
Rua Senador Vergueiro, 428  
CEP: 90500 - São Caetano do Sul -  
Fone: (011) 441-2122



# A Perkins também crê no treinamento

Preocupada em garantir boa assistência técnica aos concessionários e frotistas da marca, a fábrica mantém cursos específicos sobre seus motores

Com uma produção diversificada de cerca de quatorze diferentes tipos de motores, a Perkins procura garantir uma boa assistência à sua vasta rede de concessionárias e frotistas, através da programação de cursos específicos para cada modelo de agregado.

Em seus vinte anos de existência no Brasil, a empresa treinou e especializou mais de 30 mil profissionais, entre técnicos, mecânicos, administradores e usuários. Para dar apoio a essa filosofia, a Perkins possui um bem aparelhado Centro de Treinamento, instalado na sua unidade de São Bernardo do Campo. Da mesma forma que administra cursos, teóricos e práticos, em qualquer ponto do Brasil e até no Exterior.

A estrutura funcional do Centro conta com um quadro fixo de instrutores e uma oficina-modelo, dotada de instru-

mental moderno e completo, para facilitar o treinamento prático. Na parte teórica, a unidade dispõe de recursos audiovisuais, apostilas, folhetos técnicos e videocassete.

Além disso, a Perkins também possui uma unidade volante, equipada para ministrar cursos, de manutenção e mecânica geral, na própria sede do cliente ou de seu distribuidor, não importa a sua localização.

A duração média dos cursos é de cinco dias, ou quarenta horas, para as modalidades padrão ou, a critério do transportador, conforme o seu interesse por um modelo específico do motor.

Julimar Rodrigues, coordenador do Centro de Treinamento da Perkins estima que o prazo médio de espera varia entre quinze dias a dois meses para o cliente ser atendido.



Julimar: preocupado em reduzir custos

O próprio Julimar é quem resume os objetivos dos cursos oferecidos pela fábrica: "Nossa maior preocupação é a de facilitar o serviço dos mecânicos e

## cultura systems

Apresenta o mais moderno Sistema de Computação para transportadoras. Aplicável em computador de qualquer porte. Emissão de Manifesto e Conhecimento Carga.

- Faturamento
- Contabilidade
- Contas a Receber
- Contas a Pagar
- Folha de Pagamento

**ESTATÍSTICAS:** Faturamento por região  
Tonelagem Transportada  
etc.

Controle de Crédito de Clientes  
Controle de Coletas

Rua Aurora, 964 - CEP 01209  
São Paulo - SP.  
Fone: (011) 220-1144

## MECANOTÉCNICA WALLNER

### TRADIÇÃO EM INJEÇÃO DIESEL DESDE 1945

Desde sua fundação, a Wallner trabalha só com injeção Diesel. E oferece toda essa experiência aos frotistas que procuram qualidade. Na hora da reforma ou regulagem de **qualquer tipo de bomba injetora**, não aceite menos do que o melhor. Fique com WALLNER. Mantemos assessor especializado para visitas de orientação técnica sem compromisso.



Vendas de Peças

Assistência Técnica

Atendimento de Garantia



Mecanotécnica WALLNER Ltda.  
Rua Pres. Batista Pereira, 111 - Moóca - S. Paulo  
Tel.: 274-5319 - 63-1631





## DE MARÍLIA PARA REGIÃO, FREIRE CAMINHÕES

- Oficina Especializada
- O mais completo estoque de peças originais
- Pessoal treinado na própria fábrica
- Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen
- Caminhões novos e usados com garantia



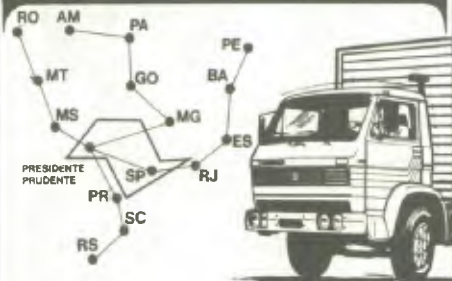
**Concessionário Autorizado**



**FREIRE  
CAMINHÕES**

Av. Rio Branco, 733 - Fone: PABX (0144) 33-4077  
MARÍLIA - SP

## COPAUTO está no meio do seu caminho.



O lugar certo para cuidar do seu caminhão VW, com o mesmo carinho que você, e sem sair da rota.

- O mais completo estoque de peças originais.
- Eficientes serviços mecânicos, com pessoal treinado na fábrica.
- Consórcio Nacional Caminhões Volkswagen.
- "Leasing" e Financiamento.
- Caminhões novos e usados com garantia.



**CONCESSIONÁRIO  
AUTORIZADO**

**COPAUTO  
CAMINHÕES LTDA.**

Rodovia Raposo Tavares - Km 566 - SP270  
Tel. (0182) 22-5522 - PRESIDENTE PRUDENTE - SP  
Rodovia Com. João Ribeiro de Barros - Km 684 - SP294  
Tel. (0188) 21-3222 (Trevo Rodoviário) DRACENA - SP

Além da parte teórica, os alunos recebem instruções de como proceder corretamente, para efetuar, na prática, a manutenção dos motores



chefes de oficina. Da mesma forma minimizar os erros, aumentar a vida útil dos equipamentos e reduzir a mão-de-obra são outros objetivos do curso.

Não é por outro motivo que a fábrica exige um mínimo de conhecimento técnico de motores, para que o mecânico possa participar dos cursos. "Nossa pretensão não é a de ensinar o básico, mas aprofundar os conhecimentos dos alunos", justifica Julimar.

O próprio programa do curso de mecânica geral de motores dá um bom indicativo das noções básicas que o aluno deve ter. Além de demonstrar o princípio de funcionamento dos motores a combustão interna, a diesel ou gasolina, e descrever os sistemas de injeção de combustível, de arrefecimento e lubrificação, o curso ensina a maneira correta de montar e desmontar os engenhos. Isso inclui os conhecimentos para a diagnose de falhas, inspeção de peças e regulagens de componentes, até os controles normais para checagem de uma retífica perfeita do motor.

Devido à grande procura, cada classe teve sua capacidade ampliada de quinze para vinte alunos. Além de o curso ser inteiramente gratuito, a Perkins garante aos participantes almoço e transporte dentro de São Paulo, quando o treinamento ocorrer na fábrica.

**NA SEDE DO CLIENTE** - A explicação se justifica porque, a exemplo de outras fábricas, a Perkins também está estruturada para levar treinamento até a sede da empresa do cliente, desde que este solicite.

Através da unidade móvel, construída para esta finalidade, os instrutores dispõem de todas as condições para efetuar o treinamento no campo, diminuindo "in loco" todas as dúvidas apresentadas pelo frotista.

As inscrições e demais informações sobre os cursos podem ser obtidas através da rede de concessionários Perkins ou diretamente na fábrica, no endereço publicado ao lado.

Como resposta aos empresários que ainda julgam desperdício de tempo e dinheiro investir no treinamento de seus funcionários, Julimar Rodrigues aproveitou para desfazer o mito. "Além de contribuir para a diminuição dos custos de manutenção, o treinamento de mecânicos nada custa ao empresário, na medida em que eventuais gastos são integralmente abatidos no Imposto de Renda", observa o coordenador.

### INFORMAÇÕES -

Massey Perkins S.A.  
Centro de Treinamento  
Estrada dos Casas, 3155 - S. B. Campo  
Fone: (011) 419-6822

### Programação de cursos Perkins - 4º trimestre/86

LOCAL	CURSO/ TIPO*	OUTUBRO			NOVEMBRO				DEZEMBRO				
		06 10	13 17	20 24	27 31	03 07	10 14	17 21	24 28	01 05	08 12	15 19	22 26
- Centro Treinamento Perkins - S.B.C.	A			x			x			x			
- Bodipasa - São Paulo**	A		x										
- Laguna Com. Ind. - Limeira**	A							x					
- Remonsa - Sorocaba**	A			x									
<b>CONVENÇÕES</b>													
*Curso	Tipo de motores												
A	Q20B4.236/Q20B6.354												
B	Q20B4.236/Q20B6.354/AE4.236												
C	4.236/4.248												
D	6.3572												
E	Alcool												
** Presença da Unidade Volante													



# À PNEUASA SEU LUCRO OPERACIONAL É A NOSSA QUALIDADE



O transportador que procura uma recauchutadora não tem obrigação de saber qual é o melhor tratamento para o seu pneu. O negócio dele é transporte. Vivemos a era da especialização.

No entanto, é comum o transportador dizer qual a solução que pretende para seu pneu e ser atendido sem questionamento. Na Pneuasa, isso não acontece. A Pneuasa é uma recauchutadora que não está preocupada apenas em atender a mais um pedido de um cliente. Para ela, é fundamental que o cliente fique satisfeito. Não só no primeiro instante. Depois também. Sempre.

A Pneuasa não nasceu ontem. Tem 28 anos de tradição no ramo. Isso explica por que não admite que seu cliente tenha apenas a satisfação do primeiro instante. Ela quer que ele continue satisfeito daqui a 28 anos. Ou muito mais.

Por isso, a Pneuasa não vende apenas um serviço de recauchutagem. O que ela faz é uma verdadeira assistência técnica. Oferece um serviço personalizado, que leva em conta as necessidades específicas de cada cliente. Isso inclui sugerir o tipo exato de recapagem ou fornecer o desenho de pneu mais adequado.

Claro que, para tanto não basta apenas vontade. É preciso dispor de pessoal especializado, como o da Pneuasa, treinado nas próprias fábricas de pneus. E contar com o melhor instrumental. Nesse ponto, a Pneuasa está ainda melhor. Ela acaba de modernizar seus equipamentos, adquirindo nova maquinaria, da marca Cima-Bórnia.



Com tantos recursos, e só utilizando **camelback** original de fábrica, a Pneuasa pode atestar o ganho de quilometragem de seus recapes. Tratando-se de pneus radiais, particularmente, a especialização de seu pessoal garante resultados sem comparação.



É fácil comprovar tudo isso, numa simples visita à sede própria da empresa, numa área de 15.000 metros quadrados, no bairro do Tatuapé, em São Paulo. Mas, se preferir, chame um representante da recauchutadora mais bem aparelhada, mais dedicada e mais eficiente. Em vez de se preocupar com recauchutagem, o transportador só precisa saber qual é a melhor recauchutadora.



**À PNEUASA LTDA**

Rua Tijuco Preto, 863/867 - Tatuapé - SP - Fone: 293-1171  
PABX: 293-6211 - Telex (011) 24230



# Fábricas ensinam a tirar mais

Tanto a Goodyear quanto a Pirelli e a Firestone não escondem sua preocupação em transmitir aos usuários informações capazes de reduzir custos de pneus



Rossi (à direita): cursos preparados de acordo com as necessidades da empresa

Até mesmo os fabricantes de pneus não escondem seu interesse em conquistar o transportador através dos cursos de fábricas, oferecidos tanto ao pessoal ligado às áreas de manutenção como, também, aos próprios donos de frota.

A preocupação se justifica, na medida em que são poucos os empresários que conhecem, em profundidade, todas as formas de se obter o máximo rendimento do pneumático, permitindo a redução do custo por quilômetro rodado,

até o limite possível e indicado pelo fabricante.

Não é por outro motivo que a Pirelli, através de seu Departamento de Assistência Técnica, ministra três modalidades de cursos técnicos. E, com apoio do Departamento de Marketing, organiza palestras junto aos empresários.

As alternativas propostas pela fábrica, na área técnica, se resumem a um curso de manutenção de pneus para o pessoal ligado a empresas de transporte; um outro semelhante mas, direcionado para as empresas construtoras e usinas; e um terceiro destinado a orientar sobre a maneira correta de reconstruir pneus radiais. Enquanto o primeiro e o último tem duração prevista de 20 horas, o segundo pode ser realizado em 28 horas.

“Além disso”, comenta Giovanni Carlo Rossi, gerente do Departamento de Assistência Técnica da empresa, “o participante pode optar pelo treinamento, na própria fábrica, em Santo André, ou no local que o frotista indicar, se essa for a sua preferência”.

Ressalta ainda o entrevistado que, para resolver o problema específico de uma empresa, relacionada ao uso dos pneus, a Pirelli se dispõe a organizar palestras para tratar do assunto, sem cobrar nada por isso. A rotina estabelecida nesse caso prevê, inicialmente, o estudo dos problemas da frota, suas causas e

# PNEUS

## ATACADO E VAREJO

PREÇO • QUALIDADE • ENTREGA • RAPIDEZ

### *Pneus Abouchar*

ATACADO - R. Visconde de Parnaíba, 1148  
Telex (011) 22066 e 22874 - Tels.: (011) 279.3211

VAREJO - Lojas em São Paulo

• **Moóca** - R. Piratininga, 879/899  
Tel.: (011) 279.3211

• **Consolação** - R. da Consolação, 1845 / 55  
Tel.: (011) 258.6544

• **V. Mariana** - R. Vergueiro, 2367/79A  
Tel.: (011) 571.8806

• **Butantã** - Av. Dr. Vital Brasil, 309  
Tel.: (011) 212.1588

• **Ceasa** - Av. Dr. Gastão Vidigal, 2060  
Tel.: (011) 261.1929

(Especializada em caminhões e utilitários)

### *Sama* pneus

• **RIO DE JANEIRO** - Av. Brasil, 7885/7917 - Telex (021) 22520  
Tel.: (021) 270.3322

• **SALVADOR** - Av. Otávio Mangabeira, 1015 - Telex (071) 1942  
Tel.: (071) 240.2055

**PNEUTOP**

Pneus novos e recauchutados com as mais modernas máquinas autorizadas pelos fabricantes Goodyear, Firestone, Pirelli e Michelin  
**MATRIZ** - R. Engenheiros Rebouças, 701/781 Tel.: (041) 262.7011  
**FILIAL** - R. Tibagi, 181/201 - Telex (041) 5022 SSAABR  
Tel.: (041) 224.3577 CURITIBA - PR



# do pneu

conseqüências para, depois, propor as soluções.

Neste ano de 1986, a empresa planeja realizar cinco cursos em seu Centro de Treinamento e outros dezessete, diretamente nas empresas. A média de participantes, por classe, gira em torno de quinze a vinte alunos.

As palestras destinadas a atender o interesse dos empresários, são programadas pelo Departamento de Marketing, seguindo orientações dos representantes técnicos que visitam periodicamente as empresas. Para este ano, foram programadas sete palestras junto a clientes, com duração máxima de um dia.

Maiores informações podem ser obtidas por meio de carta timbrada à Pirelli S.A. - Depto. de Assistência Técnica e endereçada à Av. Alexandre de Gusmão, 487 - Santo André - CEP 09000. Ou, então, através do telefone (011) 411-5706, com o próprio Giovanni Carlo Rossi, responsável pela área.

**FIRESTONE APOIA** - A importância de contar com um programa de cursos, voltado para os frotistas, é também reconhecida pela fábrica Firestone, com sede em Santo André.

Apresentados em quatro modalidades diferentes, os cursos da Firestone atendem, a exemplo da Pirelli, as mais variadas gamas de profissionais, envolvendo, até mesmo, o dono da empresa.

Para os borracheiros, a fábrica oferece o curso de "Operação de Borracharia em Frotas", com duração de quatro horas, onde são enfocados desde o equipamento e ferramentas necessárias ao desempenho do trabalho como, também, os procedimentos operacionais de uma



**Brown: objetivo é a redução de custos**

borracharia, ministrado no próprio local de trabalho do funcionário.

Já para os motoristas, a Firestone montou e divulga o curso de "Cuidados de Operação e Prognóstico de Irregularidades com Pneumáticos". As palestras objetivam orientar os condutores quanto aos cuidados de operação, enquanto que os habilita a prognosticar desvios no rendimento dos pneumáticos.

"Influência da Manutenção Mecânica no Rendimento dos Pneumáticos" é o título de uma outra opção oferecida pe-

la empresa, destianda desta vez, a mecânicos e chefes de manutenção. Além de orientar sobre como efetuar o diagnóstico e correção de desvios mecânicos que influem no rendimento dos pneus, o programa utiliza os veículos da frota para demonstrações e exercícios, com o apoio da unidade de assistência técnica da Firestone.

Por último, voltado para gerentes de área de operação e responsáveis pela controladoria de pneus, a fabricante sugere outro curso específico, sob o título "Administração de Pneumáticos e Serviços em Frotas". Nesse caso, os instrutores relacionam os fatores que influem no rendimento do componente. Desde a escolha do pneu adequado à estocagem, passando pelos cuidados de operação, manutenção mecânica dos veículos, borracharia etc., até os vários sistemas de controles.

**NÃO É ENLATADO** - Mais interessante de tudo é que, por trás da aparente rigidez dos programas, os cursos não são "enlatados" reproduzindo a expressão de Ellis Wayne Brown, que responde pela Gerência de Serviços de Marketing da Firestone.

"Embora, em todos eles, sejam repetidos alguns conceitos padrões, os cursos enfatizam, sobretudo, os problemas verificados na própria frota do transportador", observa Ellis Brown. Essas dificuldades são levantadas pelos inspetores de assistência técnica da fábrica, durante visita feita antecipadamente à empresa. ▶

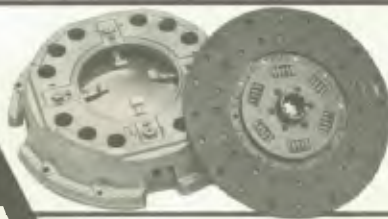
## RECONDICIONADA, SIM. MAS COM A MESMA QUALIDADE DA NOVA

Somente quem utiliza o mesmo equipamento do fabricante pode garantir longa vida para conjuntos de embreagem e amortecedores reconicionados de veículos comerciais. Na São Paulo temos homens, máquinas e a experiência de 150.000 embreagens fornecidas para os clientes mais criteriosos do país.



**SÃO PAULO INDÚSTRIA E COMÉRCIO  
DE AUTO PEÇAS LTDA.**

Rua Xavier Curado, 286 - Ipiranga  
São Paulo - SP - CEP 04210  
Tels.: (011) 914-0678 e 274-6109



A sofisticada  
balanceadora  
eletrônica  
dinâmica  
**Hofmann HVL**  
100 para platô  
da São Paulo





Aliás, são esses mesmos inspetores que podem detectar a necessidade de se promover um seminário para os gerentes da empresa e, até, os seus proprietários, como forma de proporcionar uma maior conscientização da administração, para a redução dos custos operacionais.

“Sobretudo nos dias de hoje, onde o lucro da empresa está calcado no controle que exerce sobre seus custos, é fundamental que o transportador se conscientize da importância dos cursos de treinamento e dos seminários que promovemos”, justifica Wayne Brown.

Todos os cursos da fábrica podem ser solicitados através dos revendedores Firestone ou, dos Inspetores técnicos, sediados nas filiais da empresa. O telefone da matriz, em Santo André, é (011) 454-1666.

**GOODYEAR** — Esses mesmos procedimentos, de maneira geral, podem servir para se obter informações sobre os cursos que outro grande fabricante — a Goodyear — mantém, especialmente para frotistas. Eles acontecem tanto em seu centro de treinamento, instalado em São Paulo, como nas filiais da fábrica, espalhadas por todo o País ou, ainda, no endereço indicado pelos clientes que os solicitarem.



**Vicente: à disposição dos frotistas**

Integrados ao Departamento de Marketing-Pneus, os cursos da fábrica Goodyear atendem os administradores de frotas, motoristas em geral, além de borracheiros e o pessoal de manutenção.

A oportunidade para a reciclagem técnica de frotistas e funcionários é enfatizada por Manoel Vicente Silva, que responde pela gerência do setor, na empresa.

“Com a entrada do pneu radial no mercado, o treinamento passou a ter uma importância ainda maior, em razão dos diferentes procedimentos que este exige, comparativamente ao tradicional diagonal”, explica.

Por julgar que é função sua instruir os usuários sobre as particularidades de cada modelo, da mesma forma que a sua aplicação, é que a fábrica se coloca inteiramente à disposição do transportador, para acabar com as suas dúvidas.

É o que atesta o gerente de Frota e Serviços da Goodyear, O. Toselli.

“Qualquer problema relacionado com pneus, basta entrar em contato com a fábrica que nós garantimos um atendimento imediato”, reforça o gerente.

Em apoio à sua afirmação, Toselli acrescenta um outro serviço prestado pela fábrica, dentro do seu programa de treinamento. São as unidades móveis de serviço — sete ao todo, no Brasil — equipadas com todo o instrumental para ministrar o treinamento no campo, diretamente com os funcionários da frota.

Os escritórios da Goodyear estão instalados na Av. Paulista, 854, em São Paulo, e seu telefone é o (011) 285-2244. O Ramal do gerente Manoel Vicente é o 235.



## recondicionamento de motores

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

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

Inclusive com

**MOTORES A BASE DE TROCA.**



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



# Entre para este clube fechado

Carta condensada com três edições mensais, dirigida a um pequeno e selecionado grupo de pessoas, LEGISLAÇÃO NOS TRANSPORTES organiza, interpreta e analisa as leis que interessam de perto aos empresários, advogados, economistas, contadores e administradores de transporte e distribuição.

Além da legislação específica de transporte, aborda projetos em andamento, leis aprovadas, decisões judiciais, falências e concordatas, economias fiscais e tributárias, salários, problemas trabalhistas e investimentos. Tudo isso com a mesma qualidade técnica e jornalística que garante, há 23 anos, o sucesso editorial da revista TRANSPORTE MODERNO.

Quanto mais cedo você entrar para esse fechado clube, melhor.

Estamos aceitando assinaturas a Cz\$ 558,23 por ano.

Portanto preencha logo o certificado abaixo.



**legislação  
nos transportes**

## FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

**Desejo fazer uma assinatura anual de LEGISLAÇÃO NOS TRANSPORTES. Para isso (marque com um "x"):**

( ) Estou enviando cheque nº \_\_\_\_\_ do Banco \_\_\_\_\_  
em nome da EDITORA TMLTDA no valor de Cz\$ 558,23 ( ) Solicito faturamento e cobrança bancária.

Nome \_\_\_\_\_ Cargo \_\_\_\_\_

EMPRESA \_\_\_\_\_

Ramo de atividade \_\_\_\_\_ Fone \_\_\_\_\_

Quero o recibo ou a fatura CGC nº \_\_\_\_\_

Em meu nome

Em nome da empresa

Insc. Est. \_\_\_\_\_

Envie meus exemplares para  endereço da empresa  endereço particular

Endereço \_\_\_\_\_ Bairro \_\_\_\_\_

CEP \_\_\_\_\_ Cidade \_\_\_\_\_ Estado \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_ Assinatura \_\_\_\_\_

(Carimbo da empresa)





# GRÁTIS

Depois de pagar  
a assinatura,  
você receberá uma  
bonita pasta para  
coleccionar seus  
exemplares de  
legislação  
nos transportes



**Editora TM Ltda**  
Rua Saíd Aiach, 306  
Fone 884-2122 São Paulo  
CEP 04003

# legislação nos transportes

ISR-40-3723/84  
UP Central  
DR/SÃO PAULO

## CARTÃO RESPOSTA COMERCIAL

Não é necessário selar

O selo será pago por  
**EDITORA TM LTDA**

01098 São Paulo-SP.





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



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



# ACUMULADOR DE LUCROS



**BATERIAS**

## A MARCA É SUA GARANTIA

O mínimo que se espera de uma boa bateria é que ela dure muito. É o caso das baterias Autolite, que garantem durabilidade. Quem administra uma frota, seja de caminhões ou de ônibus, sabe que um único item, como a bateria, exigindo reposição antes da hora, pode constituir uma constante e silenciosa sangria de

recursos. E o prejuízo não vem apenas do custo da peça nova. Gasta-se mais com mão-de-obra. Além disso, a imobilização do veículo para manutenção afeta a produtividade da frota. A bateria Autolite evita isso tudo. É só colocá-la e colher os lucros.

### **ACUMULADORES AUTOLITE LTDA.** **Depósito / Vendas**

Rua Baronesa Porto Carrero, 270 - Barra Funda, SP - Tels.: 66-4682 - 67-0873 - 825-4427 - CEP 01133  
Av. Otaviano Alves de Lima, 3600 (Marginal Tietê) junto à ponte da Freguesia do Ó - SP - PABX: 857-8111 Telex 30.635-BODP

*\*À venda também nos concessionários de marcas e casas do ramo.*