

## AS MAIORES DO TRANSPORTE

### ANÁLISE DOS SETORES

- Rodoviário de cargas
- Rodoviário de passageiros
- Urbano de passageiros



Inscreva-se no



XIII  
CONCURSO  
DE PINTURAS  
DE FROTAS



# PESADOS

## Economia no frete e na frota.

Todos ganham com o caminhão N10 da Volvo do Brasil.

Ganha o **empresário** porque a carga chega na hora, a um custo menor por tonelada quilômetro; ganha o **frotista**, pois um caminhão pesado leva mais carga economizando combustível e com baixo custo de manutenção; e ganha o **motorista**, já que o Volvo N10 é um caminhão pesado moderno, confortável e seguro. Mas também ganhamos todos nós, brasileiros, porque o aumento para 50% de pesados na frota de veículos de carga resultará, em 1990, numa economia de 10 milhões de metros cúbicos de combustível; o país economizará 15 bilhões de dólares nos custos do transporte - 3% do PNB previsto - e até oito mil vidas humanas serão poupadas anualmente pela redução de veículos nas estradas.

Caminhão Volvo N10 para mais de 40 toneladas brutas e ônibus Volvo B58: os veículos e a contribuição da Volvo do Brasil para os desafios da nossa época.

**N10, o pesado.**



**VOLVO**

Volvo do Brasil - Motores e Veículos S.A.  
Curitiba - Paraná

## Indústria

### Caminhão: Volks é cautelosa

Que a Volkswagen entrará no mercado de caminhões ninguém põe em dúvida. Só que a empresa, como é óbvio, está com toda cautela. Ao falar a TM, o presidente da empresa, Wolfgang Sauer, mostrou alguma relutância ao abordar o aspecto da faixa de mercado que sua empresa pretende absorver no mercado de caminhões. "Não podemos pensar em ocupar a mesma percentagem que temos nos carros de passeio. A Mercedes predomina e vai manter este domínio do mercado. Mas acredito que chegaremos aos níveis que a Fiat Diesel alcançou" (as vendas da Fiat de janeiro a julho deste ano ocuparam 2,4% do mercado de caminhões).

### C-60, um disparo provisório

Talvez seja fruto do disparado aumento no óleo diesel. O fato é que de janeiro a agosto deste ano as vendas do C-60, a gasolina, ganharam de 65% em relação a idêntico período do ano anterior. Uma curiosidade a destacar é que o caminhão vendeu mais que onze veículos a diesel, perdendo para apenas doze, considerando-se da faixa leve à pesada. Nada faz crer, contudo, que o caminhão a gasolina renascerá, mesmo porque seu único fabricante, a GM, está, realmente, levando a sério é o motor a álcool. Aliás, a STI homologou seu 4 cilindros, a álcool, para aplicações na linha Opala e pickups.



### LK-2624 sem data de lançamento



Embora apresentado no Salão do Automóvel de 1974 (TM-133), o LK-2624 (um 6x4 para 30 pbt em serviços fora-de-estrada) ainda não deu sinal de vida. "Está no programa, mas sem definição de data de lançamento", diz a MB. Ano passado (TM-177) o prazo previsto era este segundo semestre.

### Confirmado: F-2000 sai ano que vem

A Ford sairá na frente de todos para preencher uma grande lacuna existente hoje nos veículos comerciais. Como se sabe, entre a faixa de 1 t de carga útil (D-10) e 4 t (L-608, D-400 e F-4000) não há nenhum veículo disponível na praça. Tal brecha, no entanto, será ocupada a partir do primeiro semestre do ano que vem com o lançamento do F-2000. O conceito é de uma *pickup*, isto porque a rodagem traseira será simples. Porém, o veículo não sairá de fábrica com a tradicional caçamba. O usuário comprará a cabina com chassi limpo e aplicará nele a carroceria que preferir.

O F-2000 terá motor MWM, de 4 cilindros, da família 229 (no F-4000 é a 226). Quer dizer, terá potência de sobre (cerca de 100 hp SAE) para agüentar as 2 t de carga mais seu peso morto. O câmbio é o Clark, sincronizado. Os pneus continuam os mesmos do modelo 4000, ou seja, os 750x16.

A Ford acredita que este veículo terá uma boa aceitação no mercado. Não arriscam, contudo, uma previsão otimista. Fala-se em 3 mil unidades por ano, um pouco menos em relação ao estima-

do para o F-1000, diesel, a ser lançado no final deste ano (ver TM-184, seção ATUALIDADES). Quanto ao preço do F-2000 ainda é uma incógnita. Estaria pouco acima da D-10, possivelmente, já que, embora ganhe reforços adicionais, perde a caçamba original de fábrica.

### Pesados estão reagindo

Embora menor 14,8% que de janeiro a agosto do ano passado, a produção de pesados reagiu em relação aos primeiros seis meses deste ano. Até junho, a queda havia sido de 29% em confronto com os seis primeiros meses de 1978. Os problemas do ano passado serviram de lição. "Agora estamos produzindo para o mercado e não para o pátio", diz Alcides Klein, diretor-comercial da Scania.

Em tempo: TM-186, pg. 4, divulgou que a produção dos pesados caíra de 48% no período de janeiro a junho deste ano se comparado ao precedente. Na verdade, a baixa foi de 29%. É que ano passado, dente. Na verdade, a baixa foi de 29%. É que ano passado, em nossa tabela, os Fiat-130, 80 e 70 figuraram, inadvertidamente, na condição de pesados.

### Brasil não terá a Kombi diesel

O leitor já deve estar cansado de ouvir falar sobre datas de lançamento da Kombi diesel. Pois bem, agora o centralizador de informações da Volks-Brasil, Wolfgang Sauer, dá ao que tudo indica, a palavra final: será lançada no segundo semestre de 1980, junto com o Passat diesel. O atraso (estava prevista para este segundo semestre), diz o presidente da empresa, deve-se à grande concentração de esforços, por parte da VM, na engenharia e pesquisas do álcool. Só que o frotista de carga brasileiro, que, como mostram os números, parece divorciado da Kombi *pickup* a gasolina (sua produção caiu 51,4% neste janeiro/agosto em relação a igual período de 1976) não terá vez. "A Kombi diesel será fabricada apenas na versão passageiros e volta à exportação".

### Carbruno está de fábrica nova

A partir de setembro, a Carbruno está de fábrica nova, na Av. Presidente Wilson, SP, numa área de 4 mil m<sup>2</sup>, onde fará furgões de fibra-de-vidro (marca Superglass) e também de alumínio. A capacidade da unidade é de cem furgões mensais — 55% em alumínio e 45% em fibra. De acordo com a reação do mercado, poderá dobrar tal produção. A Carbruno existe há mais de quarenta anos. A atual fábrica, na Estrada das Lágrimas, produzirá itens especiais, equipamentos para unidades volantes e peças de fibra-de-vidro.





## Chrysler fará o caminhão LT



A linha LT-Transporter (caminhões leves da Volkswagen) será feita pela Chrysler Brasil, empresa que tem 67% de participação da Volks-alemã e 33% da Chrysler americana. Antes, a informação era de que o LT seria produzido pela Volks brasileira. Quem deu a notícia foi o presidente da Volkswagen, Wolfgang Sauer, acrescentando também que a linha de caminhões sairá das atuais instalações da Chrysler, com a marca Dodge. "Depois nós entramos".

Sauer anunciou ainda que o lançamento dos primeiros caminhões — "verdadeiramente caminhões da VW" — será em 1983. Admitiu que houve um atraso — "as negociações com a irmã (é assim que chama a Chrysler) demoraram mais do que deviam" — e, isso ajudou a inclusão de novos produtos. Agora o programa prevê caminhões de 2 a 17 t. E mais: com motores MWM e não MAN como se chegou a anunciar. O presidente da Volks contou que a linha LT será praticamente transplantada da Alemanha para o Brasil, apenas com "algumas adaptações pois aqui há muitos buracos". Sobre o combustível: "Se o diesel for adaptável ao álcool em 1983, ótimo". A série completa dos caminhões estará totalmente lançada no mercado até 1990.

## Cresce exportação da MB e Scania

Se no mercado interno as vendas da Scania escorregam no alto custo do dinheiro, na exportação a situação é diferente. Este ano, serão colocados no exterior 1 mil veícu-

los, gerando um faturamento de US\$ 57 milhões. Apenas numa operação, Angola absorveu 555 unidades, num total de US\$ 30 milhões. Ano passado as exportações da Scania atingiram 707 veículos (US\$ 40 milhões).

Pelos lados da Mercedes, o vento também sopra favorável. Este ano, a exportação atingirá 8,5 mil unidades entre caminhões e ônibus. Ano passado, foram 7 mil. O mercado externo absorve 12% da produção da Mercedes. Os Estados Unidos compram metade do que a subsidiária brasileira exporta.

## Saef entrega dez contêineres

A Saef entregou no final de setembro as primeiras dez unidades de um total de trezentas encomendadas pela Mesquita, de Santos. O preço de venda atingiu Cr\$ 90 mil (cerca de US\$ 3 mil) e pode ser considerado alto, quando comparado com a cotação internacional (entre US\$ 2,5 mil e US\$ 3 mil). Projetados dentro dos padrões internacionais, com 20 pés de comprimento e *know-how* da Stladman, os contêineres da Saef utilizam aço tipo Corten, têm assoalhos de madeira e permitem o empilhamento de até nove unidades. Este é o primeiro pedido que

a empresa obtém no mercado interno. Antes, havia feito uma exportação de 1 200 unidades (em 1977) para duas empresas americanas. Sua fábrica, em Botucatu, apesar disso, deve estar ociosa, pois tem capacidade para produzir 250 unidades por mês.

## Escolhida turbina do 'Bandeirantão'

O 'Bandeirantão', avião para transportar trinta passageiros em linhas de aviação regional e, que, atualmente, está em fase de projeto e desenvolvimento pela Embraer, terá uma turbina completamente nova. Trata-se da PT-7A1, em processo de estudos, no Canadá, pela Pratt & Whitney. O equipamento desenvolve uma potência de 1 500 SHP e deverá receber seu certificado de homologação em 1982 (a produção está prevista para o ano seguinte).

## Caio: vendas para fora disparam

A Caio-Cia Americana Industrial de Ônibus deverá, este ano, faturar Cr\$ 158,3 milhões com exportação, o que significa um aumento superior a 100% em relação aos Cr\$ 62,1 milhões alcançados em 1978. Até julho a empresa havia exportado 345 carroças (152 urbanas, doze rodoviárias e 181 microônibus).

## Marcopolo exportará Cr\$ 500,00 milhões



A Marcopolo exportará este ano 460 ônibus, num total de Cr\$ 500 milhões. Ano passado, foram 250 unidades para um faturamento de Cr\$ 260 milhões. O carro-chefe das exportações é o Marcopolo III, e o principal absorvedor (70%) é o Chile, onde, por sinal, rodam quatro articulados da empresa. "Queremos repetir em 1980 a dose deste ano", diz, esperançoso, Valter Gomes, diretor de marketing.

## Fibra na caçamba enfrenta adubo

Por sugestão da Grisoni Transportes, a Carbruno está desenvolvendo um revestimento, em fibra-de-vidro, que permita prolongar a vida útil dos basculantes que transportam adubo. "Sem manutenção, em um ano, a uréia, o nitrato e o carbonato, por exemplo, tornam imprestável uma caçamba de aço. Com algum cuidado — jateamento de areia, lavagem a quente e borrifação com óleo de mamoná — pode-se prolongar a vida do equipamento para dois a três anos", diz Amadeu Cardoso, diretor-comercial da Grisoni. Uma calamidade, sem dúvida, pois um equipamento completo, com base de 3 eixos, "custa por volta de Cr\$ 550 mil". A Grisoni deverá receber um protótipo — com revestimento (a base original, em aço, continua) de fibra-de-vidro por dentro e por fora do basculante — a fim de avaliar o desempenho da adaptação. Se der certo, há um mercado em potencial, pois só em Santos, SP, há cerca de trezentos semi-reboques basculantes sofrendo sérios problemas de corrosão.

## Perkins de olho nos Detroit

A Perkins está de olho nos quase 20 mil D-60 (e também nos F-7000) que estão rodando com Motores Detroit 4.53. Tanto que preparou seu motor 6.358 para ocupar o lugar do DDA. "A conversão é feita no máximo em dois dias", diz a Perkins, que garante ter desenvolvido "uma técnica que permite realizar a conversão pelo menor custo, pois visa o máximo aproveitamento das peças já existentes no veículo original, como radiador, transmissão, platô, disco e sistema de comando da embreagem, além do sistema elétrico". O fabricante do motor 6.358, de injeção direta, assinala que "os motores Perkins utilizados nesse tipo de transplante gozarão da garantia original de fábrica, isto é, 50 mil km ou um ano, o que primeiro ocorrer".



# O melhor caminho entre seus produtos e o mercado consumidor começa na "Cidade dos Transportes."



A "CIDADE DO TRANSPORTE"

Com a crise do petróleo, um dos problemas mais graves no componente de custo do produto acabado ou da matéria prima é o transporte. Antes de tomar uma decisão sobre como colocar suas cargas em qualquer ponto do Brasil, venha conhecer a Atlas Transportes. Na "Cidade do Transporte", você vai encontrar o mais sofisticado know-how do setor, e o mais perfeito serviço de entrega porta a porta. A Atlas Transportes é isso:

- Área construída de 23.600 m<sup>2</sup>, em terreno de 37.000 m<sup>2</sup>;
- 2 plataformas com capacidade de carregamento/descarregamento

simultâneo de 106 caminhões;

- 106 pontes basculantes para ligação entre a carroçaria do caminhão e a plataforma;
- Equipamento "Towveyor" de movimentação para cargas internas com 103 carrinhos;
- Circuito fechado de televisão;
- Gerador elétrico Mercedes-Benz de 225 quilovolts-ampéres;
- 4 pavimentos com área de 5.700 m<sup>2</sup> reservados aos escritórios centrais;
- Auditório para 80 pessoas com aparelhagem de som;
- Heliporto;
- 2 centros de processamento de dados;

- Sistema a vácuo de circulação interna de documentos;
  - Agência do Banco Nacional S/A;
  - Motel com 60 apartamentos e restaurante;
  - Ambulatório médico;
  - Posto de gasolina sob a bandeira da Petrobrás;
  - Filiais em 41 cidades brasileiras.
- A infraestrutura técnica, se juntam os executivos e homens mais experientes de transportes do Brasil que prestam uma completa assessoria e resolvem a aproximação dos seus produtos com o mercado consumidor da maneira mais econômica, eficiente, segura e rápida.



## A "CIDADE DO TRANSPORTE"

Rua Soldado Hamilton Silva Costa, 58 - Parque Novo Mundo  
Cep: 02190 - Fones: (PABX) 295-1411/294-6911  
C.G.C. 60.664.828/0001-76 - Inscr. Est. 105.708.615

Você já é nosso convidado especial. Escreva-nos hoje mesmo solicitando uma visita, preenchendo este cupom:

Nome: \_\_\_\_\_  
Endereço: \_\_\_\_\_  
Empresa: \_\_\_\_\_  
Cargo: \_\_\_\_\_  
Tel.: \_\_\_\_\_



## Serviços

### Navebrás no lugar da Sunamam

O comandante João Carlos Palhares dos Santos, superintendente da Marinha Mercante, é francamente favorável à criação da Navebrás (nome cogitado) para substituir a Sunamam. "Traria o benefício de transformar um órgão que tem dificuldades burocráticas muito pesadas, num órgão mais leve, ligeiro e eficiente". A idéia foi endossada pelo ministro Eliseu Resende, dos Transportes, e, como se sabe, a minuta do anteprojeto de Lei para o nascimento da nova empresa já se encontra com o presidente Figueiredo. Há, no entanto, vozes contrárias à passagem da Sunamam para a condição de empresa pública. Nei Câmara Valdez, diretor-executivo do Centro Nacional de Navegação Transatlântica, por exemplo, assinala: "Se isto acontecer, ocorrerá o mesmo que houve com a Portobrás, que advoga em causa própria grande parte das vezes".

### Um acordo que vai dando muito certo

O acordo operacional Transdroga-Zacharias nos estados de Paraná e Santa Catarina (veja TM-187) está dando bons resultados. "Previmos redução de 80 400 km/mês no percurso das frotas que, antes rodavam 268 200 km/mês", diz o diretor da Transdroga Thiers Fattori. "Dois meses depois de iniciada a experiência, podemos dizer que a previsão está praticamente confirmada, com uma economia de quase 30 mil litros de combustível por mês. O esquema adotado, operado pela Zacharias, funciona no estilo ponte-aérea, com melhor aproveitamento dos veículos A Zacharias, que tinha veículos ociosos, passou a utilizá-los melhor. E a Transdroga desviou os seus para outras regiões. Fattore não descarta a possibilidade da fusão, como já aconteceu no caso da

Transfarma (MG). Mas, desmente dificuldades financeiras. "O problema da Zacharias com a Cimo foi há três anos. Em 1978, seu balanço foi muito bom. E a crise da Transdroga com a construção do terminal está completamente superada".

### À noite, a Dutra fica sem lei

À noite todos gatos são pardos. É durante sua calada que motoristas preferem transpor a Via Dutra. Na escuridão, ela se torna o paraíso dos contraventores. "Levo sempre 2 t a mais e uma gorja, caso necessário. Mas cadê alguém pra acordar e pesar?", pergunta um motorista de 1113 que transporta soda.

### Subúrbio leva 153 milhões de pessoas

O sistema de subúrbios da RFFSA em São Paulo (trechos Paranapiacaba-Francisco Morato, ex-Santos-Jundiaí, e Roosevelt-Mogi das Cruzes, ex-Central) transportará este ano cerca de 153 milhões de passageiros, ou 6% a mais que em 1978. Ao todo, os dois trechos contam com 88 trens (três vagões cada trem). Até 1983, serão incorporados outros 82 trens. Pelo Programa de Transportes Alternativos, lançado em setembro pelo ministro Eliseu Resende, dos Transportes, os subúrbios paulistas da Rede terão recursos de Cr\$ 11,4 bilhões (a preços de 1980).

### Anfavea apóia a II Brasil-Transpo

A Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores-Anfavea decidiu, finalmente, apoiar a realização da II Brasil-Transpo (prevista para setembro de 1980 em São Paulo e promovida por Guazzelli & Associados). A decisão foi comunicada aos promotores da feira através do ofício 288/79, de 12 de setembro, e põe fim a uma

longa novela, iniciada em 1977. Como se sabe, a I Brasil-Transpo, prevista para aquele ano, teve de ser adiada para 1978, quando esperava obter o apoio da Anfavea. Na hora "h", a entidade decidiu apoiar apenas o Salão do Automóvel. Sem o patrocínio da Anfavea, os promotores tiveram muitas dificuldades para convencer as montadoras a participarem da promoção. Agora, porém tudo fica muito mais fácil.

### Metrô: 730 milhões de passageiros

O metrô de São Paulo completou em setembro cinco anos de funcionamento. E um total transportado, incluindo-se os meses que faltam para terminar o ano, de 730 milhões de passageiros (quadro abaixo). Diariamente, entre as estações Santana-Jabaquara (17 km de extensão) há um movimento de 700 mil pessoas; mais 25 mil no trecho de 2,3 km entre Sé-Brás. Com tal volume, o metrô paulista está em sétimo lugar entre os sistemas mais densos do mundo por passageiro/km/linha/ano. Agora, a empresa está empenhada em conseguir recursos de Cr\$ 53 bilhões para fazer frente aos investimentos do próximo triênio, já que ficou de fora dos Cr\$ 91,1 bilhões alocados para São Paulo pelo projeto Alternativas para a Economia de Combustível. Tome-se, por isso, que a linha Leste-Oeste (era Lapa-Itaquera, agora repensada para Barra Funda-Itaquera) não seja concluída até 1983, conforme indicam as previsões.

#### Cinco anos de Metrô-SP (em 1 000 passageiros transportados)

1974	200
1975	21 700
1976	145 700
1977	175 500
1978	190 300
1979	201 000 (*)
	734 400

(\*) previsão  
Fonte: Metrô.

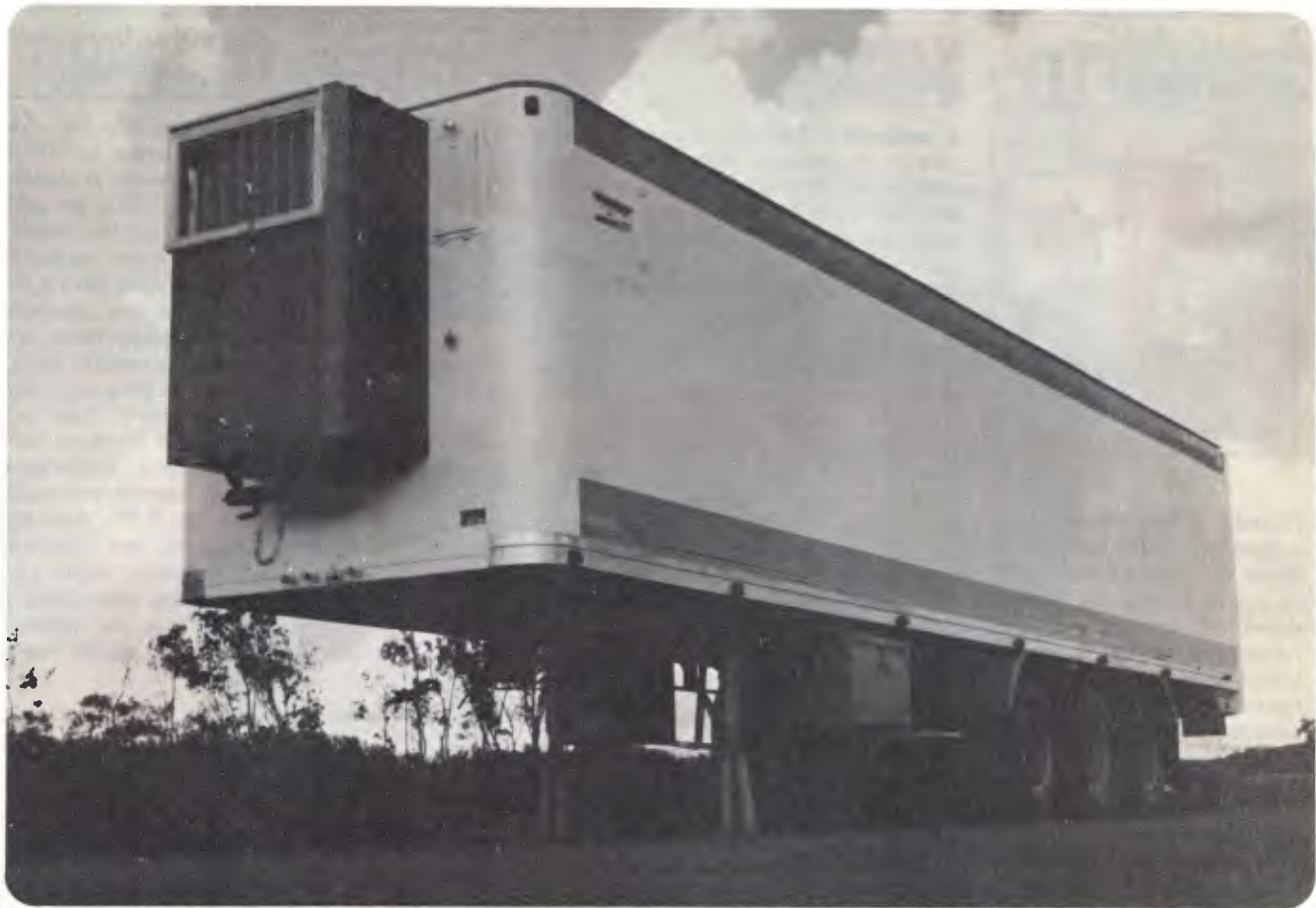
### Fretamento levará raio X ao governo

A Assetur e Associtur, associações da Grande São Paulo que congregam transportadores de passageiros por fretamentos, deverão, até o final do ano, entregar ao governador paulista, Paulo Salim Maluf, um levantamento bastante detalhado do setor, mostrando sua importância econômica e social, com ênfase, naturalmente, à economia de gasolina que este tipo de transporte possibilita ao País. O documento, mais tarde, poderá servir como subsídio para uma antiga reivindicação das empresas de fretamento. Qual seja, a de poderem entrar em concorrência para a operação de linhas regulares. "O DNER, por exemplo, exige da pretendente um determinado tempo de experiência em linha regular. Como é possível ter tal vivência se não nos é permitido entrar?", polemiza uma fonte do setor de fretamento.

### Comprar, só de enforcado



O frotista brasileiro é acusado pelos técnicos de não saber comprar. De valorizar mais a amizade e a emoção. Comprar, porém, é uma operação com tempero de ocasião, de negócio. "Só compramos de quem está na força", revela Luiz Mathias, diretor da Politrans, empresa de apreciável estrutura operacional e administrativa. "Quem nos vende geralmente é o carreteiro que empinou papagaio durante cinco anos para pagar o caminhão". Tem doze anos a idade média dos 22 Scânia da Politrans.



# Frigoríficos e furgões Randon. Soluções de base.

Os semi-reboques frigoríficos Randon estão entrando no mercado para transportar com mais eficiência carnes, laticínios, peixes, frutas, sorvetes, verduras...

Reunindo a tecnologia do maior fabricante brasileiro de implementos para o transporte e a experiência da Marcofrigo, as carrocerias frigoríficas Randon são construídas em diversas versões, capacidades e características, sob medida para atender às mais exigentes necessidades do transporte de produtos perecíveis.



Portas de cantos arredondados, para maior resistência ao conjunto, com abertura total de 270°.

E com a garantia de rentabilidade operacional do único fabricante que pode oferecer:

- Montagem sobre bases, eixos e suspensões Randon;
- Segurança de temperatura controlada e estável;
- Maior carga útil;
- Menor peso;
- Menor custo de manutenção;
- Maior valor de revenda;
- Maior durabilidade;
- A maior e melhor assistência técnica.

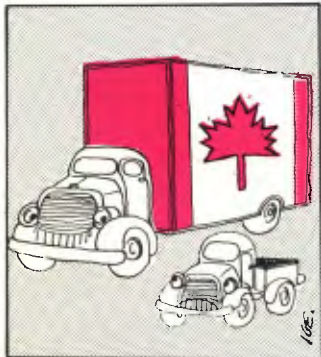
## RANDON

**Esta é a diferença.**

RANDON S/A - veículos e implementos -  
Rua Atílio Andreazza, 3500 - CEP 95.100  
Caxias do Sul - RS - Brasil - Tel: (054) 221-3100  
Telex: (0542) 105 ROND BR



## Canadá, exemplo para o Brasil?



Quando se fala em aumentar o peso bruto dos veículos de carga, o modelo sempre citado é o da Suécia. Lá, composições de seis eixos podem transportar até 51,2 t de peso bruto. Mas, há um exemplo melhor ainda. Na província canadense de Ontário, os limites chegam a 63,5 t para composições de sete eixos. Um Romeu-e-Julietta de seis eixos pode levar 58,1 t. Se tiver apenas cinco eixos, a carga é de 48,1 t. Embora varie de um estado para outro, a legislação canadense é bastante liberal quanto aos limites de peso bruto e às cargas por eixo. "País grande pensa grande", diz o consultor de transportes Theodoro Gevert, ferrenho defensor de uma legislação mais avançada nesta área. "E nós? Vamos continuar pensando pequeno?"

## O otimismo está em recesso

O empresário Cyrces Benassi, diretor da Benassi, transportadora do interior paulista, em tom de blague, sugere que seja criado "um jornal só para dar notícias otimistas". Os reflexos do pessimismo têm contaminado "até aos paulistas, que, antes ativos, passaram a deixar a coisa rodar". Dos doze caminhões pesados que costumava comprar anualmente, baixou para quatro, "assim mesmo porque temos de pensar na manutenção". Na verdade para uma empresa que movimenta 95% de sua carga com frota própria (tem 72 unidades pesadas) as coisas se complicam mais ainda. "O custo fixo está muito alto".

## Sobena contesta poder do Metrô

Um grupo de trabalho da Sobena — Sociedade Brasileira de Engenharia Naval, após quatro meses de trabalhos, apresentou seu protesto pela orientação que está sendo dada no sentido de orientar todo o projeto de aproveitamento hidroviário da Baía da Guanabara para os estudos desenvolvidos pelo Metrô 1). "Apesar de o Rio de Janeiro sediar 90% da comunidade naval do país, a ampliação dos serviços de transporte de

massa por via hidroviária tem sido encaminhada à margem desse setor; 2) Consideramos fundamental a estruturação de um órgão de planejamento no âmbito da Secretaria de Transportes (esta não tem um Departamento Hidroviário); 3) A forma como foi gerada a opção para a ligação Rio-Niterói, ou seja, coordenada pela Metrô (que não tem experiência ao trato com a matéria) e transplantando integralmente solução canadense nos preocupa sobremaneira". Fernando Cunha, da Sobena, conclui: "Isto interessa ao Metrô, que é a entidade de transporte que manda dentro do Rio".

## Nivelamento por baixo

Um tanque para amônia com base de 3 eixos custa Cr\$ 1,5 milhão. É um equipamento pesado, portanto, só admite 18 t de carga. "Nivela-se por baixo, pois o frete da amônia é o mesmo da soda, que exige um tanque de Cr\$ 500 mil", queixa-se José Sukadolnick, diretor da Chemical Transporte, SP.

## Tudo sobe, só o ISTR cai

A arrecadação do Imposto sobre Transporte Rodoviário de Passageiros e Cargas (ISTR) atingiu apenas Cr\$ 1,64 bilhão, nos seis primeiros meses do ano. O crescimento limitado a 32,13% em relação ao mesmo período do ano passado, representou queda real, em valores deflacionados, de 13,2%, apesar do aumento contínuo das passagens de ônibus intermunicipais e interestaduais. Com a continuidade da sonegação, no primeiro semestre de 1979, o Fundo Nacional de Desenvolvimento recebeu do ISTR o montante de Cr\$ 1,26 bilhão, enquanto o Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, ficou somente com Cr\$ 380 milhões.

## Os subúrbios sem maquinistas?

"Nada adianta dar dinheiro, equipamentos, se falta organização, pessoal. Precedente: no final de 1977, os subúrbios da Rede, em São Paulo, receberam setenta trens-unidade, cederam vinte para o Rio e os cinquenta que sobraram, por falta de maquinistas, estão em regime de rodízio (há sempre trinta nas garagens), para não enferrujarem". Esta revelação é de uma fonte muito ligada aos meios ferroviários. A SR-4, superintendência paulista da RFF, desmente tal denúncia, mas confirma que efetivamente houve a transferência dos vinte trens para o Rio, "que na época estava precisando muito dessas unidades".

## Votec compra dois "Spirit"



A Votec Serviços Aéreos Regionais foi buscar em West Palm Beach, Flórida, EUA, os primeiros dois helicópteros Spirit S-76, a operarem na América do Sul. Serão colocados no transporte de equipes e suprimentos às instalações offshore da Petrobrás, na cidade de Campos, a 480 km do Rio de Janeiro. Os aparelhos, fabricados pela Sikorsky Aircraft, uma divisão da United Technologies Corporation (faz também os motores Pratt & Whitney para aeronaves a jato) são dotados de duas turbinas e têm capacidade para doze passageiros. Segundo Jorge Pontual, presidente da Votec, "o helicóptero Spirit causarão um impacto considerável em nossa eficiência de operação e versatilidade".

## A livre tortura às estradas



Comentário do motorista do LS-1924-A, com carreta de 3 eixos, pronto para carregar numa fábrica de adubos, em Santo André, SP: "Vou pôr mil sacas de 50 kg cada. Pra onde vou (Maria da Fé, MG) não tem balança. E, de mais a mais, tô cansado de botar 50 t de carga. Güenta, güenta. Quer dizer, na subida lerdieia. Consumo? Dá 1 por 1".



# Assim é que se ajuda a exportar



# Assim é que se ajuda a integrar



# Assim é que se ajuda a economizar divisas

# MESQUITA S.A.

## TRANSPORTES E SERVIÇOS

Santos

Av. Marginal n.º 820 - Alemoa - Telefone 35-1335 (tronco chave) - Telex: (013) 1158 / 1229

Belo Horizonte   Campinas   Taubaté   São Bernardo do Campo   São Paulo   Rio de Janeiro   Hamburg (Alemanha)



## LEITURA DINAMICA

• "Do total de recursos que as obras de ampliação da rede básica do metrô de São Paulo consumirão em 1980, Cr\$ 3 bilhões já estão garantidos pelo governo federal, segundo anunciou ontem, em Belo Horizonte, o ministro Eliseu Resende" (OESP, 5/9)

• "As empresas fabricantes de ônibus para passageiros poderão utilizar o crédito do IPI, face à isenção a que têm direito na compra de matérias-primas, produtos intermediários, material de embalagem, chassis e carrocharias, para pagar o IPI devido pelo estabelecimento em operações tributadas com outros produtos" (OESP, 6/9).

• "A primeira linha de ônibus a álcool do país começa a operar hoje, às 8h30, ligando Barueri à Estação Ponte Pequena do metrô paulistano" (FSP, 6/9).

• "O orçamento do Ministério dos Transportes para 1980 será de Cr\$ 194 bilhões. A RFF receberá Cr\$ 40 bi, uma verba 88% superior à deste ano" (OESP, 6/9).

• "O presidente João Figueiredo concedeu um crédito suplementar de um bilhão de cruzeiros para o MT reforçar a dotação orçamentária da RFF" (OESP, 14/9).

• "Com investimentos de Cr\$ 133,7 bilhões nos próximos três anos (1980/82), o presidente João Figueiredo lança amanhã, em Brasília, o Programa de Transportes Alternativos, para aumentar o uso de novas formas de transporte com menores gastos de energia" (OESP, 16/9).

• "Os caminhoneiros autônomos, transportadores de derivados de petróleo... em Paulínia, entraram em greve pela segunda vez, ontem, reivindicando um reajuste complementar de 16,91% nos fretes" (FSP, 18/9).

• "O Programa de Transportes Alternativos, anunciado anteontem pelo ministro dos Transportes, ainda é uma incógnita em São Paulo" (FSP, 19/9).

• "A Secretaria Municipal dos Transportes está preparando um estudo preliminar sobre a possibilidade de utilização do leito do rio Tietê para o transporte de passageiros na área da Grande São Paulo" (OESP, 25/9).



• "O ministro Eliseu Resende afirmou ontem, no Rio, que até 1985, o transporte de cargas por rodovia no Brasil sofrerá uma redução de apenas 10%" (OESP, 25/9).

• "Renunciou, ontem à tarde, ao cargo de presidente da RFF o engenheiro Elmo Serejo de Farias" (FSP, 25/9).

• "Dentro de um ano, começará a funcionar, em Minas Gerais, uma usina que produzirá 100 mil litros diários de etanol, a partir da madeira" (OESP, 25/9).

• "Desde ontem, o metrô do Rio está operando das 6 às 20 horas na única linha em funcionamento, que liga a praça 11 ao Catete, aumentando com isso em oito horas seu horário de serviço diário" (OESP, 25/9).

• "A longo prazo, os novos tróleibus da CMTC... poderão trafegar sem cobradores, o que reduziria em 20% o tempo de percurso dos veículos" (FSP, 26/9).

• "O INPI indeferiu recurso interposto pelos dirigentes italianos da Fiat SPA, de Turim, que pleiteavam o recebimento de 34 milhões de dólares como pagamento pela transferência de tecnologia e assistência técnica à fábrica de Betim" (OESP, 28/9).

## FRASES

"Foi um ato administrativo simples e de rotina" (Eliseu Resende, sobre a demissão de Elmo Serejo da RFF).

"A única solução para a Ferrovia do Aço: fazê-la. A decisão já foi tomada e, como técnico treinado para implementar decisões, cabe-me cumpri-la" (Carlos Weber, novo presidente da RFF).

"A ruidosa demissão do presidente da RFF ultrapassa de muito as questões de divergências pessoais e as acusações de regionalismo e de ambições políticas levantadas contra o ministro dos Transportes" (editorial da FSP, 26/9).

"O que pretenderia o ex-governador do Distrito Federal?" (editorial do OESP, 26/9)

(DOCENAVE), 2º vice-presidente; Carlos Guilherme Eduardo Ficher (Aliança), 1º suplente; e Gonçalo Torrealba (Companhia Brasileira de Transporte de Granéis), 2º suplente.

• Foi eleita a nova diretoria do Sindicato das Indústrias Metalúrgicas do Município do Rio de Janeiro, que passa a ser presidida por Walter Gratz (foto), da Kabi-Indústria e Comércio S.A.



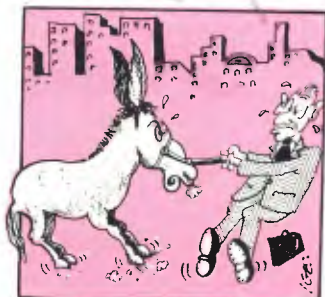
• Toma posse no dia 23 de outubro a nova diretoria do Sindicato das Empresas de Transportes do Estado de São Paulo (Seticesp). Presidente: Sebastião Ubson Ribeiro (Dom Vital); vice-presidente: Thiers Fattori (Transdroga); tesoureiro: Adalberto Panzan (Americana); primeiro-secretário: Wilson Pelegrini de Almeida Filho (Realeza); segundo-secretário: Fúlvio José Tommazini (Latino América); suplentes: Luiz Francisco Dias da Silva (Radial), Hélio Lobo Miglioli (Etrél), Antonio Bifani (Santamarense), Gustavo Seiler (Metropolitano) e Ítalo Gallo (1001).

• A Associação dos Transportadores de Turistas, Industriários, Colegiais e Similares — Associtur, elegeu a sua nova diretoria: Nelson Ferraz (Líricos), presidente; Franc Soljnik (Panorama), vice-presidente; Arnaldo Manzoli (Manzoli), 1º secretário; Sérgio Freitas (Benfica); 2º secretário; José Carreira (Osastur), 1º tesoureiro; e Jandir da Silva (Tropical), 2º tesoureiro.

## PESSOAL

• A.H. Trevisan foi nomeado Gerente Técnico da unidade industrial Wabco-Campinas, responsável pela fabricação dos caminhões fora-de-estrada e scrapers Wabco no Brasil.

• Foi eleita em setembro, para mandato de um ano, a nova diretoria da AABLC — Associação dos Armadores Brasileiros de Longo Curso. Ela é composta por José Fragoso Pires (Frota Oceânica Brasileira SA), presidente; Flávio Gonçalves Reis Vianna (Companhia Marítima Nacional), 1º vice-presidente; Ivan Nogueira de Moraes





# O TRANSPORTE INTERMODAL VAI MOVIMENTAR O PAÍS. MAIS DO QUE NUNCA, VOCÊ PRECISA PARTICIPAR DA II BRASIL-TRANSPO.

*O Brasil passou à ofensiva. Para vencer o desafio energético e a inflação, teremos que aumentar a produção agrícola e industrial.*

*Haja transporte para o escoamento de toda essa produção! Sem esquecer, logicamente, da necessidade crescente do transporte de massas.*

*Para isso, o Governo Federal implantou o Programa Nacional de Transportes Alternativos, retomando a política da integração dos transportes.*

*A II Brasil-Transpo veio em boa hora. É a única feira que promove técnica e comercialmente a conjugação rodovia, ferroviária, hidrovia, aerovia, porto e navio.*

*Portanto, é a hora certa do setor mostrar seus recursos, suas soluções e seus planos para que esse novo caminho a ser seguido não encontre obstáculos.*

*Em 1980 serão realizados debates, simpósios, seminários e ciclos de palestras técnicas: o transporte será discutido num grande Congresso Internacional.*

*E, paralelamente, serão fechados ótimos negócios: à II Brasil-Transpo estarão presentes empresários compradores, distribuidores, técnicos profissionais, representantes do Governo Federal, Governos Estaduais e Municipais, além de convidados especializados do exterior.*

*Venha expor suas idéias e seus produtos para quem fala a mesma linguagem e tem os mesmos interesses da sua empresa.*

*Participe da II Brasil-Transpo. O maior evento de marketing do transporte nacional.*

## **Patrocínio Oficial**

Ministério dos Transportes - Ministério da Aeronáutica

Secretaria de Estado dos Negócios dos Transportes de São Paulo

NTC - Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários de carga

SIMEFRE - Sindicato da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários

e Rodoviários no Estado de São Paulo

SINDIPEÇAS - Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para veículos automotores

ANTP - Associação Nacional de Transportes Públicos

ABIFER - Associação Brasileira da Indústria Ferroviária

**II FEIRA NACIONAL  
DO TRANSPORTE**

**BRASIL - TRANSPO**

02 a 10 de setembro de 1980

Pavilhão das Exposições

Paulista Parque Anhembi

São Paulo



**Guazzelli Associados  
Feiras e Promoções Ltda.**

R. Manoel da Nóbrega, 831 - CEP 04001  
S. Paulo - SP - Tels.: 284.7938 - 284.7949  
287.2282 - 287.2291 - Telex 11 25189 GAFP







# NOSSA CAPA COMO PRÊMIO

## CONCURSO PINTURA DE FROTAS



O XIII Concurso de Pintura de Frotas vai premiar com a capa de **Transporte Moderno** de março próximo a "melhor pintura de 1979". Na mesma edição, uma grande reportagem em cores contará tudo sobre "as frotas mais bem pintadas do ano".

Para participar do concurso, basta ter pelo menos cinco veículos com pintura uniforme e enviar à redação de **TM**, até o dia 31 de dezembro, uma carta contendo seis slides coloridos da frota.

### REGULAMENTO DO XIII CONCURSO DE PINTURA DE FROTAS

#### Inscrições

1 - O XIII Concurso de Pintura de Frotas de **Transporte Moderno** tem como objetivos: a) selecionar, sob os aspectos mercadológico, estético e de segurança, as frotas que mais se destacaram, pela pintura, em 1979; b) estimular a fixação da imagem das empresas, através da utilização da pintura de seus veículos; c) escolher a frota mais bem pintada de 1979.

2 - Poderão se inscrever todas as empresas que operem, no mínimo, cinco veículos com pintura uniforme e não tenham sido "vencedoras" ou "menções honrosas" de concursos anteriores.

3 - Para participar, basta enviar a redação de **Transporte Moderno** (r. Saíd Aíach, 306, CEP -04003, SP), até o dia 31 de dezembro, seis slides coloridos de 35 mm, mostrando um dos veículos da frota em várias posições e detalhes da pintura (logotipo, letreiros, etc.).

4 - Não serão aceitas fotos fora de padrão especificado. 5 - Empresas com sede em São Paulo, Rio e Porto Alegre, poderão solicitar a presença de um fotógrafo de **TM** pelos telefones 71-5493, 549-9974 (SP) e 221-9404(Rio).

6 - Sempre que possível, a inscrição deverá vir acompanhada de memorial justificativo, explicando a solução adotada e mostrando os resultados obtidos com a pintura.

7 - A firma participante deverá informar por escrito, no ato da inscrição: a) nome da empresa, ramo de atividade e endereço; b) número, tipos e marcas de veículos; c) nome e endereço do projetista da pintura; d) cargo e endereço da pessoa que solicitou a inscrição.

#### Julgamento

8 - O julgamento será realizado em Janeiro, por uma comissão de — no mínimo — cinco membros, constituída de elementos atuantes do setor de comunicação visual.

9 - Haverá duas categorias de veículos: a) cargas (caminhões, pickups e utilitários); b) passageiros (ônibus e táxis).

10 - O julgamento será feito em três etapas. Na primeira, eliminatória, os jurados decidirão se cada uma das frotas inscritas deve ser eliminada ou passar à fase seguinte.

11 - Na segunda fase, cada jurado deverá escolher as quatro pinturas que, na sua opinião, mais se destacam,

justificando seu voto por escrito.

12 - Em cada categoria, será considerada vencedora a frota que obtiver maior número de votos. As pinturas classificadas do segundo ao quarto lugares serão consideradas "menções honrosas".

13 - Em caso de empate no primeiro lugar de cada categoria, será feita nova votação, apenas com as frotas empatadas.

14 - Na terceira etapa, cada jurado deverá escolher entre os vencedores — um de cada categoria — aquela que será considerada "a melhor pintura de 1979".

#### Os prêmios

15 - "A melhor pintura de 1979" será capa de **TM** n.º 193, março de 1979.

16 - As pinturas escolhidas como "vencedoras" e "menções honrosas" merecerão grande reportagem em cores na mesma edição.

17 - Os projetistas das pinturas escolhidas receberão da direção de **TM** cartões de prata comemorativos do feito.

18 - Os diretores das empresas-frotistas e os projetistas vencedores serão homenageados com almoço.

19 - Não haverá prêmios em dinheiro.



# O TRANSPORTE RODOVIÁRIO NO BRASIL.

Terceira análise de uma série.



**Velocidade operacional:  
uma luta contra o tempo  
que pode dar  
lucro ou prejuízo.**

Se existe um ponto no transporte rodoviário brasileiro em que o fator tempo tem uma importância fundamental, é na área de produtos perecíveis. Isso acontece porque nesse tipo de transporte a primeira exigência do cliente é a pontualidade. O resto vem depois.

Então, como vencer o desafio da rapidez em médias e longas distâncias, garantindo uma alta margem de lucros?

A resposta é simples: com caminhões pesados. Robustos, velozes, potentes, econômicos e com uma capacidade de carga duas vezes maior do que qualquer caminhão médio, os pesados adaptam-se perfeitamente às duas principais necessidades do transporte de perecíveis: programações rígidas de entrega e obediência a horários

inflexíveis. Tudo isso diminuindo custos, economizando tempo e gerando maiores lucros.

**IMPORTANTE**  
*Não perca nos próximos anúncios a continuação das vantagens dos pesados sobre os médios.*

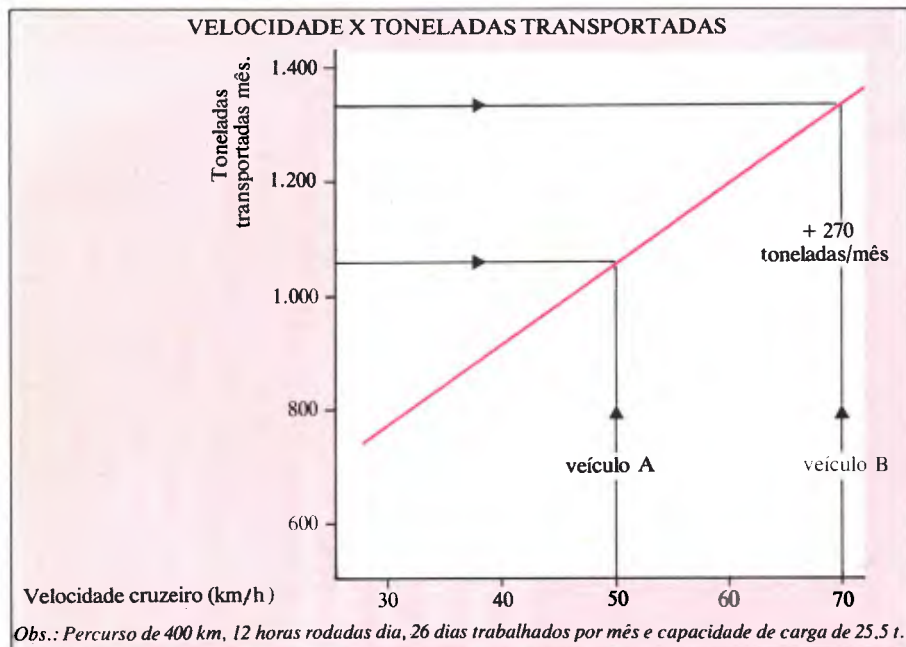
Leia no verso, "O Caso Assoni", um exemplo real de todas essas vantagens.



# O CASO ASSONI

## “Quando tu precisas de um caminhão valente, tu precisas de Scania.”

Nelson Assoni, Diretor da Transportes Assoni.



Quando falamos em lucros, velocidade operacional e horários inflexíveis, nenhum argumento pode ser mais forte do que um exemplo real. É o caso da Transportes Assoni de Serafim Corrêa, RS, empresa com mais de 19 anos de experiência no transporte de cargas frigoríficas.

O depoimento abaixo foi colhido em entrevista direta com Nelson Assoni e Rubý Archimedes Basso, Diretores da empresa.

“Os veículos para cargas frigoríficas devem satisfazer a numerosas exigências. Principalmente, de rapidez, segurança, confiabilidade e economia, virtudes só encontradas em um veículo pesado, que tenha a parte mecânica robusta e chassi resistente. Quer dizer: para fazer um bom transporte de produtos perecíveis tu precisas de um caminhão que ande muito e gaste pouco. Na obtenção de um contrato, num mercado disputado, a pontualidade da transportadora é a primeira exigência do cliente. Isso porque eles, em sua maioria, trabalham

com programações rígidas de entrega, impondo obediência a horários inflexíveis. Para vencer o desafio da rapidez, nada melhor do que a potência do Scania. É o veículo ideal porque cai pouco de velocidade nas subidas e recupera-se rapidamente. Veja só: nossos caminhões conseguem manter a média de 68 km/h, em percursos de Porto Alegre para as regiões Nordeste e Sudeste. E mais: a alta relação peso/potência do veículo possibilita um baixo consumo de combustível pela não exigência de esforço extra da máquina. Normalmente, cada um de nossos Scania L-110 faz 1,7 km/litro, ao passo que nossos L-111 chegam a 1,8 km/litro, um consumo mais do que razoável, se levarmos em conta a alta velocidade média dos dois veículos. Quanto à vida útil, nosso primeiro Scania comprado em 1968 foi um teste. Até então, só usávamos caminhões de duas outras marcas. Mas como todo mundo falava que o Scania era melhor, e como todo mundo não pode estar errado, pagamos para ver: compramos um L-76, que rodou 11 anos. Só foi vendido em 1979, sem trocar o diferencial, e quando foi trocado por um L-111, já tinha rodado mais de 1 milhão de km! Por isso é que

dizemos: quando tu precisas de um caminhão valente, tu precisas de Scania - um caminhão para 10 anos, tranquilamente. Nesse sentido, todos os outros veículos que experimentamos não nos entusiasmaram. Isso porque deles, os motoristas - que sempre querem andar bem - sugam mais do que os caminhões podem oferecer. Resultado: as quebras tornam-se constantes, elevando os custos. E mais: enquanto eles chegam sufocados aos 5 anos de vida útil, os Scania produzem, brincando, durante 10 anos. E essa durabilidade adicional do Scania significa muito mais lucros para o transportador. Não é à toa que, aqui no Sul, todos chamam o Scania de cheque na mão. Outro ponto favorável ao Scania é a preferência dos motoristas. Por ser mais confortável, silencioso e dar “status” a quem o dirige, o Scania sempre tem mais condições para viagens longas. E isso é importante para uma empresa com percursos às vezes superiores a 3.000 km. Assim, vamos transportando, com segurança, sorvetes para a Kibon no verão, carne no inverno, e frangos e peixes nas meias-estações. Nós não podemos fazer experiências gratuitas, por isso só vamos no certo: caminhões Scania”.

Para ilustrar melhor o assunto, mostramos no gráfico ao lado, alguns números muito importantes sobre a velocidade operacional Scania.

Procure o Concessionário Scania mais próximo e solicite um projeto para adequação da sua frota.  
Ou diretamente com a Engenharia de Vendas da Scania em São Bernardo do Campo, tel.: (011) 448.2333 - ramal 388.

# SCANIA

O pesado com mais experiência de Brasil.





## Participe deste concurso e ganhe a capa de TM

Se sua empresa tem mais de cinco veículos com pintura uniforme, poderá ser capa de **TM**. Basta inscrever-se, até o final do ano, no XIII Concurso de Pintura de frotas. Veja o regulamento e as condições nesta edição e mande já seus slides. *Página 12.*



## Diversificação, o maior segredo da TVR

Tradicionalmente ligada ao transporte siderúrgico, a Transportadora Volta Redonda, a maior de 1978 em faturamento, soube adaptar-se às adversidades. Quando a carga siderúrgica foi desviada para a ferrovia, partiu para a diversificação. *Página 18.*

## As seiscentas maiores empresas do setor

Pela quinta vez, desde 1975, **TM** apresenta a lista das maiores empresas industriais e de serviços do setor de transportes. Listadas pela ordem decrescente de vendas, aparecem mais de seiscentas companhias, ligadas às seguintes atividades: transporte rodoviário de carga; transporte rodoviário de passageiros; transporte urbano de passageiros; transporte ferroviário; transporte aéreo; transporte marítimo; transporte de concreto; montadoras de caminhões e ônibus; fabricantes de pneus; fabricantes de carroçarias; equipamentos de movimentação; indústria de material ferroviário; construção naval; indústria aeronáutica; máquinas e tratores; distribuidoras de petróleo; e indústrias de autopeças. *Página 28.*

**58 — Rodoviário de cargas: com os lucros em baixa**  
**66 — Rodoviário de passageiros: investindo pouco**  
**70 — Urbano de passageiros: à beira da falência**

**Atualidades 3 Mercado 78 Notas maiores 85**  
**Editorial 17 Produção 83**

CAPA — Carreta da TVR, a maior do setor em 1978.  
*Foto de Keiju Kobayashi.*

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.



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

## transporte moderno

### REDAÇÃO

**Diretor editorial:** Engº Neuto Gonçalves dos Reis

**Redator principal:** Ariverson Feltrin

**Redatores:** Carlos Frederico Carvalho (Rio) e Bernardo Ajzenberg

**Redator técnico:** Engº Pedro Bartholomeu Neto

**Arte e produção:** Benedito Mendes e Jorge Kawasaki

**Colaboradores:** Ademar Shiraishi, Aloísio Alberto, Célio Reis, Keiju Kobayashi, Lenora Vargas, Sérgio Horn e Sílvia Felli.

**Composição e fotolitos:** Takano Artes Gráficas Ltda. rua Bueno de Andrade, 250-256, telefone 270-0930 - São Paulo, SP.

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

**Diretor responsável:** Vitú do Carmo

### DEPARTAMENTO COMERCIAL

**Diretor Comercial:** Lazzaro Menasce

**Representantes:** Carlos A.B. Criscuolo, Marcos Antônio de Sá Godinho e Walter Cabianna.

**Coordenadora:** Vera Lúcia Braga.

Rio de Janeiro: Ryniti Igarashi, Avenida Presidente Vargas, 633, sala 1315, telefone 221-9404.

**Representantes internacionais:**

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

**Alemanha Ocidental:** Publicitas GmbH — 2, Hamburg 60 — Bebelallee 149; **Austrália:** Exportad PTY LTD — 115-117 Cooper Street — Surry Hills, Sydney;

**Áustria:** Internationale Veriags-ventretungen — A-1037, Wien — Veithgasse 6; **Bélgica:** Publicitas Media S.A. — 402, Avenue de Tervueren — 1150 — Brussels;

**Canadá:** International Advertising Consultants Ltd — 915, Carlton Tower — 2, Carlton Street — Toronto 2 — Ontário M5B 1J3; **Coreia:** Media Representative Korea Inc. — Mr. H.M. Kough — C.P.O. Box 4100 — Seoul;

**Espanha:** Publicitas S.A. — Pelayo 44 — Barcelona; **Estados Unidos:** The N. SDe Filippes Co. — 420, Lexington Avenue — New York, N.Y. 10017;

**Finlândia:** Admark OY — Mikonkatu 11D — 00100 Helsinki 10; **França:** Agence Gustav Elm — 41, Avenue Montaigne — Paris 75008; **Holanda:** Publicitas B.V. — Plantage Middenlaan, 38 — Amsterdam 1004; **Inglaterra:** Favid Sharp, Esq. — 16/17 Bridge Lane — Fleet Street — London EC4Y8EB; **Itália:** Publicitas S.p.a. — Vila E. Filiberto, 4 — Milano 20-149; **Japão:** Tokyo Representative Corp. — Sekiya Building 2-F — 3-16-7 Higashinakano, Nakano-Ku, Tokyo 164; **Polónia:** Agpol (Advertising FDepartment) — Warszawa ul. Sienkiewicza, 12 — P.O. Box 136; **Portugal:** Garpel Ltda — Rua Custódio Vieira, 3 — 2DT — Lisboa 2; **Suécia:** Publicitas AB — Kungsgatan 62 — S-101 29 Stockholm; **Suíça:** Mosse Annoncen AG. — Limmatquai 94 — 8023, Zurich.

### ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

**Contabilidade:** Mitugi Oi e Maria Lúcia Cintra de Amorim

**Circulação:** Cláudio Alves de Oliveira

**Distribuição:** Distribuidora Lopes

### ASSINATURAS

Preço anual (doze edições): Cr\$ 510,00. Pedidos com cheque ou vale postal em favor da Editora TM Ltda. — rua Said Aiaich 306, telefones 71-5493, 549-9974 e 547-0602 — CEP 04003 São Paulo, SP. Preço do exemplar: Cr\$ 45,00. Edições especiais: Cr\$ 90,00. Temos em estoque apenas as últimas seis edições.



**TRANSPORTE MODERNO**, revista de administração, sistemas e equipamentos de transporte, é enviada mensalmente a 20.000 homens-chave das transportadoras, usuários, fabricantes e órgãos do governo ligados ao transporte, movimentação de materiais e construção pesada. Autorizada a reprodução de artigos; desde que citada a fonte. Registrada na D.C.D.P. do Departamento de Polícia Federal sob nº 1655-P.209/73. Registrada no 2º Cartório de Títulos e Documentos sob nº 715, em 29/3/63. Alteração anotada sob nº 1058, em 22/11/76. C.G.C. nº 47.878.319/0001-88. Inscrição Estadual nº 109.661.640. Rua Said Aiaich 306, telefones 71-5493/549-9974/547-0602 — CEP 04003 São Paulo, SP.



**CHEGOU O UNISTEEL.  
É DE AÇO, ECONOMIZA NO DURO.**

# **UMA PROPOSTA BASTANTE SÓLIDA PARA AUMENTAR OS LUCROS DA SUA FROTA.**

Para ajudar você na luta contra os números, a tecnologia Goodyear lança agora uma proposta de economia e durabilidade: Unisteel, um pneu com verdadeiros nervos de aço.

Sua nova construção radial utiliza compostos especiais e fios de aço em toda a carcaça e nas cintas estabilizadoras da banda de rodagem, proporcionando resistência extra no asfalto e quilometragem muito acima de qualquer outro pneu.

Devido à menor resistência ao rolamento, o Unisteel permite que as rodas girem mais livres, sem forçar o motor, o que representa também grande economia de combustível.

Sem esquecer que, depois de muito tempo, sua carcaça com fios de aço possibilita ainda um melhor aproveitamento.

Pense bem nesta proposta da Goodyear. O Unisteel não deixa seu lucro parado na estrada.

**GOODYEAR**





## Um programa realista

A análise do Programa de Transportes Alternativos, anunciado pelo governo no final de setembro, fornece algumas indicações preciosas sobre as diretrizes federais para o setor.

Em primeiro lugar, nota-se a clara preocupação de se compatibilizar os planos com os recursos disponíveis. Dos Cr\$ 133,7 bilhões de investimentos previstos pelo PTA, 85% serão gerados internamente e sairão das fontes orçamentárias normais.

Tal realismo contrasta nitidamente com verdadeiros ataques megalomânicos, ainda recentes. Quem não se lembra, por exemplo, do fantástico Programa de Desenvolvimento Ferroviário, tendo como carro-chefe a caríssima Ferrovia do Aço? Ninguém discutia, já naquela época, a necessidade de se estimular os meios não rodoviários. Mas, todo mundo sabia que não havia dinheiro para se fazer tudo o que PDF sonhava. Havia programas e mais programas na rubrica dos "recursos a definir", esperando por duvidosos financiamentos que nunca vieram. Para os planejadores oficiais, os recursos eram secundários. Com eles ou sem eles, as obras acabariam saindo. Saíram?

Outra grande virtude do PTA é a de promover, finalmente, o transporte de massa à condição de prioridade número um do Ministério dos Transportes. Nada menos que Cr\$ 91,1 bilhões (ou 68,2% dos recursos) serão aplicados na ingrata tarefa de livrar o passageiro urbano do martírio dos "lentos percursos de tráfego difícil e enloquecedor". Só para efeito de comparação, basta lembrar que o programa da EBTU para 1976/77 não passava de Cr\$ 4,3 bilhões.

Ao escolher o caminho das alternativas para o automóvel, o governo parece ter identificado com clareza exemplar o maior vilão do nosso transporte. O "inimigo" é o transporte individual e habita as regiões metropolitanas. Não

está nas estradas e nem consome diesel, como poderia parecer à primeira vista.

Na verdade, quando se diz que o transporte rodoviário queima 85% do petróleo consumido pelo setor de transportes, comete-se, por desinformação ou má fé, uma tremenda injustiça. Segundo dados oficiais, o caminhão e o ônibus não necessitam, juntos, de mais do que 14% de todo o petróleo refinado no país para transportarem 96% dos passageiros e 72,4% das cargas intermunicipais.

Talvez por isso (fora, naturalmente os programas específicos da Ferrovia do Aço e da Ferrovia da Soja), o governo não julgou essencial investir maciçamente na modernização do sistema ferroviário de carga. É bem verdade que o PTA prevê a compra de 7 041 vagões. Mais que uma questão de equipamentos, contudo, o problema da Rede Ferroviária Federal sempre foi de eficiência, administração e terminais. Não se deve esperar, portanto, com base apenas no PTA, imediatos avanços da ferrovia no bolo das cargas.

O mesmo não se pode dizer em relação aos passageiros metropolitanos. O governo pretende aumentar a participação da ferrovia no transporte de massa dos atuais 4,1% para 15,4% em 1985. Metrô de verdade, só no Rio e São Paulo. As demais capitais terão de se contentar com os chamados "metrô de superfície" — nova denominação para os velhos trens de subúrbio.

Será um investimento tipicamente social. Além de não ter retorno, gerará a necessidade de mais subsídios. Mas, pelo menos, tem o mérito de criar demanda para quatrocentos trens-unidade. Eis aí uma boa oportunidade para se avaliar até que ponto é real a propalada ociosidade (de 70%) da indústria de material ferroviário.

*(Engº Neuto Gonçalves dos Reis)*



# Crescer, a única saída

**A Transportadora Volta Redonda SA, a maior em vendas em 1978, dá a sua receita: diversificar e investir, para não ficar atrás**

Quem passa distraído pela Via Dutra, nas proximidades da Vila Maria, em São Paulo, seguramente não enxerga aquele pequeno prédio retangular escondido por detrás de um viaduto, quase que perdido entre dezenas de caminhões e muita fumaça. Pois bem, trata-se, simplesmente, da TVR — Transportadora Volta Redonda, a empresa que mais vendeu, no Brasil, em 1978. Ela pulou da terceira colocação, em 1977, para a cabeça da lista no ano passado, graças a um crescimento nominal de 54,1%, num período em que as principais concorrentes — Coral, Dom Vital, São Geraldo e Atlas sobretudo — tiveram aumentos inferiores à inflação.

Apesar de ser caracterizada desde a sua fundação, na década de 40, como uma empresa tipicamente de transporte si-

derúrgico, a TVR está mergulhando na diversificação — e esta talvez seja a explicação mais plausível para o seu vertiginoso salto, numa época em que os produtos siderúrgicos começam a escassear para os caminhões, partindo ao encontro das ferrovias (veja quadro I e II).

Mas, além de buscar a diversificação, a empresa é dona de outras virtudes, outros "segredos" para o sucesso. Um deles — talvez o mais característico — é a utilização maciça de autônomos, uma "política deliberada, que não vai se modificar", conforme palavras de Walter Castro da Rocha, presidente e fundador da empresa, homem ligado aos transportes há cerca de quarenta anos. Outro "segredo" revelado é o investimento na "prata da casa", com a manutenção de uma rotatividade

bastante reduzida de mão-de-obra. Surpreso por verificar que sua empresa acabava de ser qualificada como a maior transportadora do país em volume de vendas, Walter Rocha, depois de alguns desencontros com o repórter de **TM**, acabou por conceder uma entrevista, que durou cerca de duas horas e meia, onde, um tanto resabiado com as perguntas sobre os "segredos" da TVR, desfilou estes traços básicos de sua política de crescimento. Mas, além disso, Rocha mostrou-se enormemente entusiasmado, quando, no decorrer da entrevista, entrou na sala um técnico da Secretaria de Transportes da Argentina, com quem foi conversar após o bate-papo com **TM** — ele não conteve o entusiasmo, complementando, mais tarde, que outro dos passos principais que a TVR está dando no momento é o de partir para o mercado exterior. "Somos a segunda maior empresa de exportação do setor", disse contente.

Pioneiro no transporte siderúrgico, Rocha contou muitas histórias e histó-



A TVR emerge como a transportadora que mais vendeu em 1978, apesar de uma rentabilidade inexpressiva



rias, todas elas ilustrando as dificuldades deste tipo de atividade no seu início (veja o box). E, completando a entrevista, ressaltou: "Estou com a política do Delfim: a única saída é crescer. Nós crescemos neste período recente, e os outros, nossos concorrentes, não cresceram porque não quiseram, pois não houve e não há recessão". Este raciocínio vem justificar, no íntimo, uma situação de fato: do total de recursos financeiros em seu poder a 31 de dezembro de 1978, mais da metade (51,2%) pertencia a terceiros, o que se traduziu numa rentabilidade inexpressiva (7%). Este crescente endividamento, aliado a uma aplicação generosa de recursos próprios, provindos de bens pessoais do próprio Walter Rocha, possibilitou à empresa uma situação financeira sadia. E talvez este seja o último dos "segredos" revelados pela TVR: "O empresário, diz Walter, precisa endividar-se. Não se pode pensar a curto prazo, como faz a maioria dos empresários do Brasil e da América do Sul. Se quero que meu filho tenha educação, preciso investir nele. Endividar-me para investir e colher os frutos a posteriori".



Walter Rocha

**"Concordo com a política de Delfim: é hora de crescer e não de parar"**

**TM** — *Nos últimos anos, a carga siderúrgica, principalmente após o decreto 97 132 assinado por Geisel, vem sendo deslocada cada vez mais para as ferrovias. Como se comporta diante disso a TVR, uma empresa tipicamente de transporte siderúrgico?*

**WR** — Por incrível que pareça, a realidade veio mostrar que essa modificação no "mixing" do escoamento não teve influência inibidora na economia de escala da empresa. No nosso caso, conseguimos melhorar o rendimento operacional dos nossos veículos da frota própria quando alocados nas "rotas siderúrgicas", já que os entroncamentos para onde escoam as cargas siderúrgicas por ferrovia estão situados em locais próximos dos grandes centros industriais — garantindo, desse jeito, a remuneração dos gastos destes veículos nos dois sentidos. Por causa disso, conseguimos empregar nossos veículos 1,5 vez a mais que nos transportes de longa distância. . .

**TM** — *Mas a empresa não está partindo para a diversificação?*

**WR** — É verdade. A carga siderúrgica, de certa maneira, tem se estabilizado. Nosso objetivo, mesmo assim, é partir cada vez mais para a diversificação, sem no entanto, abandonar a liderança na carga siderúrgica.

**TM** — *E quais os produtos que a empresa vem introduzindo no seu transporte?*

**WR** — É importante dizer, em primei-

ro lugar, que esta diversificação não precisou de inversões de qualquer natureza, pois os equipamentos de transporte são os mesmos que usamos para as cargas siderúrgicas. Assim, transportamos, hoje em dia, para destilarias e usinas de álcool, para o Pólo Petroquímico da Bahia, para grandes empresas, como a Bardella, Villares; transportamos estruturas metálicas, máquinas para a Fiat, GM, tudo isso além das cargas siderúrgicas tradicionais.

**TM** — *A TVR também resolveu partir para a exportação, não é?*

**WR** — Percebemos que o mercado de exportação é completamente carente de concorrência. Por isso, estamos exportando cada vez mais. Seguramente, somos a segunda maior empresa de exportação por terra — a primeira é a Coral. E, na verdade, não chegamos nem mesmo a ameaçar a Coral. O que fizemos foi ocupar um lugar que precisava de alguém para ser ocupado. Aproveitamos que na Argentina, Uruguai, Paraguai e Chile, a inflação está muito maior do que aqui e, portanto, seus produtos são muitos caros para eles mesmos.

**TM** — *A empresa está exportando produtos siderúrgicos?*

**WR** — Não. Por enquanto, exportamos peças Scania, chapas de fibra, produtos químicos, estruturas metálicas.

**TM** — *Vocês têm intenções de partir*

*para a utilização de outros meios de transporte além do rodoviário?*

**WR** — É preciso compreender, de uma vez por todas, que existem distâncias e cargas que são rodoviárias e outras que são ferroviárias. Por isso, estamos, inclusive, transportando por ferrovia no Uruguai, para onde levamos a carga através de caminhões até a fronteira. Já estamos, também, operando junto à Rede Ferroviária Federal e temos estudos para ampliar esta integração no Rio de Janeiro e em São Paulo. Na parte dos marítimos, também pretendemos entrar, principalmente para exportação.

**TM** — *Os empresários, em geral, queixam-se de uma situação econômica bastante instável, como se estivessem pisando em ovos. Como o senhor vê o problema do crescimento ou da recessão na economia do país e, particularmente, no transporte?*

**WR** — Acima de tudo, eu acredito no transporte, e não só no transporte rodoviário. Por isso mesmo é que desmobilizei meu próprio patrimônio particular para investir na empresa. Acredito no crescimento do país, por isso arrisco meu patrimônio — estou até vendendo propriedades para poder dispor de dinheiro e financiar a diversificação do transporte. Concordo com a política do Delfim: é hora de crescer e não de parar. Temos que produzir muito mais, mesmo às custas de um endividamento. Só o fato de o ministro ter anunciado que não haverá mais problemas com o fornecimento de combustível já fez acabar a correria do diesel, acalmando o país. Trata-se de uma política de impactos. Com este novo ministério, as perspectivas são muito otimistas, pois a ordem é crescer.

**TM** — *Mas muitas empresas de transporte não estão podendo crescer. . .*

**WR** — Acontece que, em toda a América do Sul, os empresários vêem as coisas somente a curto prazo. E isso é errado. Antes de mais nada, o empresário tem que se perguntar: o transporte no Brasil é viável? Sim. Então, não posso pensar a curto prazo. Ora, uma simples transferência de 10% para as ferrovias não pode desanimar ninguém. Nós crescemos e os outros não cresceram porque não quiseram. Nós buscamos novos mercados, com nosso próprio potencial, sem ficar de braços cruzados esperando coisas do governo. Arriscamos calculadamente. Eu não discuto nem o passado nem o presente, penso no futuro. Num país como o nosso, onde tudo ainda está por se fazer, não se pode ter medo de crescer.



**“O carreteiro tem, para nós, uma importância muito grande. Ele nos garante maior mobilidade e rapidez, cuida do retorno e não tem rotas definidas”**

**TM** — No balanço apresentado pela empresa, chama a atenção o relativamente alto endividamento: 51,2%. O total de compromissos financeiros com bancos a curto prazo era também um pouco exagerado para o porte da empresa (Cr\$ 120,3 milhões). Qual a razão deste endividamento? Ele é justificado por esta política de crescer a qualquer custo?

**WR** — A médio e a longo prazos, o crescimento sem lucratividade e com um certo endividamento é bastante compensador. Acabaram-se os tempos em que você conseguia o retorno de seus investimentos em menos de dois anos. Cabe aos dirigentes das empresas propiciar um escoamento financeiro que as sustente. No nosso caso, tivemos gastos financeiros da ordem de Cr\$ 59 milhões, mas conseguimos, ainda assim, um lucro de Cr\$ 18 milhões, o que demonstra a total viabilidade deste tipo de empreendimento. Procuraremos, evidentemente, reduzir o peso dos custos financeiros a partir da combinação de duas saídas: estes custos, mais os recursos próprios, através da incorporação à empresa de bens pessoais meus. Esta combinação vai ser, a nossa meta de agora em diante, o que deverá proporcionar uma diminuição no nosso endividamento.

**TM** — Mas para onde vai todo o dinheiro que vocês emprestam junto aos bancos?

**WR** — Vai para a recuperação de terminais (veja box), novos equipamentos de transporte e, fundamentalmente, para subsidiar o pagamento adiantado que fazemos aos carreteiros. Para isso, precisamos um bom capital de giro.

**TM** — A TVR possui um dos maiores cadastros de autônomos do país. Por que vocês dão tanto valor aos carreteiros?

**WR** — Do total de nossa frota, apenas 30% são veículos próprios, os demais são contratados. Isto, porque o carreteiro tem, para nós, uma importância muito grande. Ele nos garante maior mobilidade e rapidez; ele cuida do retorno e, mais ainda, não possui rotas definidas. Preferimos trabalhar com os carreteiros, e isso é nossa tradição. Para tanto, temos uma política especial, deliberada, para com os autônomos (veja o box).

**TM** — É verdade que a TVR tem uma administração profissional, com vários executivos contratados? Qual a política de formação ou contratação de pessoal para a empresa?

**WR** — Já chegamos a fazer experiências com profissionais contratados especialmente para dirigir a empresa. Não deu certo. Nossa empresa, por ser bastante antiga (veja o box), com quadro de pessoal também antigo (todos os funcionários atuais estão, em média, há seis anos na empresa), com uma baixíssima rotatividade, tem suas particularidades. Além disso, o transporte é uma coisa muito complexa. Não existe universidade para transportes, não é? É diferente um banco solicitar trabalhadores do que uma empresa de transporte, pois para esta o que conta é a experiência prática, além da confiança e do conhecimento. Por isso mesmo, preferimos sempre investir na prata da casa, oferecendo cursos e treinamento. (na NTC, IDORT,

etc) para o nosso próprio pessoal, inclusive visando a reciclagem.

**TM** — E a política salarial?

**WR** — Nossos salários são escalonados de acordo com toda esta formação e experiência. Procuramos ser uma empresa onde a máquina é secundária com relação ao homem.

**TM** — O peso das bobinas e a falta de segurança são problemas corriqueiros no transporte siderúrgico. Como vocês estão resolvendo estas questões?

**WR** — A saída que encontramos foi a utilização de carretas de três eixos com 8,5 m de comprimento, bobineadeiras. Elas permitem a segurança e, inclusive, contornam o problema do retorno, permitindo que um conjunto (CV + CR de 8,5) seja transportado por um conjunto convencional (CV + CR 12,6 m) até o local de carregamento, a Usiminas, por exemplo.

**TM** — Quais as opções em termos de marca?

**WR** — Existe um projeto e um protótipo feitos pela Rodoviária de um semi-reboque de dois eixos, rebaixado, bobineiro, específico para transporte de bobinas até 18 t. Este seria, no nosso entender, o veículo adequado para o transporte de bobinas acima de 8 t, pois o centro de gravidade encontra-se,

### QUADRO I — NÍVEIS DE PRODUÇÃO POR MERCADO

Base: JUL/DEZ 1978

Segmentos	Valor em Cr\$ 1.000	Tonelagem em 1 000 t
Siderúrgico	180 787,8	551,766
Especial	17 422,2	4,074
Internacional	11 707,8	6,666
Outras cargas	158 236,8	299,580
<b>TOTAL</b>	<b>368 154,6</b>	<b>862,086</b>

Fonte: TVR.

### QUADRO II — NÍVEIS DE PRODUÇÃO POR MERCADO

Base: JAN/JUN 1979

Segmentos	Valor em Cr\$ 1 000	Tonelagem em 1 000 t
Siderúrgico	241 735,2	484,865
Especial	21 771,5	2,779
Internacional	29 396,9	16,868
Outras cargas	156 822,9	325,965
<b>TOTAL</b>	<b>442 726,5</b>	<b>830,477</b>

Fonte: TVR.





Deixe o  
transporte  
para quem  
sabe.

# LUIZ GOMEZ



TRANSPORTES PESADOS

## LUIZ GOMEZ

LTDA

Av. Gal. Edgard Facco 88 - Piqueri  
CEP 02911 - São Paulo, SP  
Fones: 266-3646/2558/1553/1279



no mínimo, 1 m abaixo do que estaria se a bobina fosse levada num equipamento convencional, o que dá maior segurança. Além disso, este equipamento da Rodoviária dá melhores condições de distribuição da carga, resultando em menor custo operacional — o que já não acontece com bobinas de peso maior que 8 t com CR's de 12,6 m e bobinas de 9 t com CR's de 8,5 m.

**TM** — *Que resultados vocês conseguiram com a experiência com as carretas de seis eixos (dentro das 45 t) tracionadas por Fiat?*

**TM** — *Como vocês encaram a entrada da Volvo no mercado de caminhões? E as outras opções, que problemas apresentam?*

**WR** — Achemos ótima a entrada da Volvo. A concorrência sempre acaba resultando em melhorias técnicas no produto, como já aconteceu com a entrada da Fiat nos pesados. Quanto aos problemas das opções brasileiras, são basicamente os seguintes: Scania dá problema de transmissão; Mercedes Benz é tecnicamente o melhor, pena que o 1924 A não seja realmente adequado às 40 t propaladas pela MBB; não temos nenhum Fiat, mas parece que é um bom produto.

**WR** — As experiências foram objetos de poucas viagens, não pudemos obter qualquer resultado confiável. Hoje, estamos utilizando conjuntos de seis eixos tracionados por Scania LKS 141.

## Rocha: "Não há e não houve recessão"

### Eis algumas idéias que sintetizam o pensamento de um veterano no setor

As opiniões de Walter Rocha, a respeito de assuntos polêmicos colocados na ordem do dia, compõem um ideário de certa maneira inovador, principalmente no que se refere ao comportamento que ele considera necessário por parte das empresas de transporte nacionais frente ao capital estrangeiro. Eis alguns *flashes* de suas posições:

**Regulamentação** — "Ela viria fortalecer o setor, eliminando a concorrência predatória exercida por pequenos organismos de intermediação — que tiveram êxito em se agregar ao ramo sem possuírem o mínimo de infra-estrutura empresarial — que acabam desfigurando a própria atividade através de uma política de preços prejudicial às empresas verdadeiramente representativas".

**Concorrência ferroviária** — "Uma simples transferência de 10% para as ferro-

vias não pode desanimar ninguém. É preciso compreender, de uma vez por todas, que existem distâncias e cargas que são rodoviárias e outras que são ferroviárias. Não podemos mais ficar na posição de não abrir mão para as ferrovias ou outros meios de transporte".

**Crise de combustível** — "Estamos em cima do muro esperando pronunciamentos mais claros por parte do governo, que até agora não se pronunciou de maneira cabal".

**Lei da Balança** — "Do jeito que ela está agora, com as 45 t, não serve para muita coisa".

**Política econômica** — "Com todo respeito ao Simonsen, a política do Delfim é muito melhor. É hora de crescer e não de parar. Temos que produzir muito mais, mesmo às custas do endividamento. Ora, se eu quiser educar meus filhos, tenho que investir, não tenho?"

**Recessão** — "Nós crescemos; os outros não cresceram tanto porque não quiseram. Não há e não houve recessão".

**Capital estrangeiro** — "Eu sou um empresário de transportes e não um aplicador de capitais. Isso quer dizer que, se eu quero que o capital estrangeiro não venha atrapalhar o meu mercado, tenho que me tornar um grande empresário de transporte, para ter condições de disputar com este capital estrangeiro. O governo não pode garantir um mercado, isso ou aquilo. Vamos disputar. Quem for melhor, ganhará mais. Por isso, temos que crescer, é a única saída".

## Prioridades para o carreteiro

### A TVR aplica uma política toda especial para os seus 15 mil autônomos

O forte da TVR não é mesmo a frota própria. Pelo contrário, toda sua política é voltada, primordialmente, para o carreteiro, a quem oferece uma série de regalias e de quem depende, sem dúvida alguma, enormemente. Pareceria bastante assustador verificar que uma empresa como essa, a maior em vendas, possui somente 403 veículos



O Chile é a nova meta para a exportação. Os LK se preparam no pátio



**Superglass-carga seca ou isotérmica-  
é a carroceria de fiberglass que tem tudo  
que as outras tem, como alta durabilidade  
e resistência à corrosão, com uma vantagem  
a mais: custa menos.**

**SUPERGLASS**



Superglass é produzida por Carbruno, uma empresa que há 40 anos fabrica carrocerias especiais para todos os tipos de chassis.

Toda esta longa experiência permitiu criar agora Superglass, uma carroceria de fibra de vidro isolada com poliuretano, com vida útil muito mais longa do que as similares e com alta resistência à corrosão.

E tudo isto com uma vantagem, que só pode oferecer quem conhece realmente o mercado: preços altamente competitivos e entrega rápida.

Superglass pode ser montada em qualquer tipo de chassis, desde os grandes reboques até as kombis e é oferecida em duas versões:



**Carga seca:** para todo tipo de carga, não perecível, como: mudanças, coletas industriais, cereais, embalagens, etc. . .

**Isotérmica:** indicada para transportes a curtas distâncias (distribuição local) para produtos perecíveis.

Seja qual for o tipo de chassis em que você pretende montar uma carroceria, consulte antes nossos preços e condições.



**CARBRUNO S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

ESTRADA DAS LÁGRIMAS, 3.477 - FONES: 272-2443 - 273-2397 - 274-2842  
CEP 04244 - CX. POSTAL 292 - END. TELEGR.: "CARBRUNO" - SÃO PAULO  
Representante: BRASLASER - ASS. e REPR. S/C.  
São Paulo - Rua Lisboa, 78 - Tel.: 852-6909 e 852-4350  
Rio de Janeiro - Praça das Nações, 228 - 2º - conj. 201 - Tel.: 260-4345



# VDO reboqkontroller

## o vigia impecável



Trocar os pneus, as lonas de freio, lubrificar os rolamentos, revisar o sistema elétrico, reapertar os parafusos, etc...! Como saber quando efetuar todos estes serviços? O REBOOKONTROLLER VDO - o seu vigia impecável, lhe fornece a distância percorrida por sua carreta ou reboque com precisão impecável. Daí por diante, sua manutenção será pontualíssima!

O REBOOKONTROLLER VDO - com micro-mecanismo VDO - é montado numa calota com parafusos lacrados. A instalação não exige mão-de-obra especializada.

O REBOOKONTROLLER VDO é uma criação de quem mais entende de instrumentos para veículos no Brasil e em mais de 80 países; — e sendo VDO, pode confiar, tem categoria internacional!

**VDO - 20 anos bem brasileiros**



# VDO

VDO do Brasil Indústria e Comércio de Medidores Ltda.  
Av. Senador Adolf Schindling, 155  
07000 Guarulhos - SP  
Fone: (011) 209-6633 Telex (011) 25.930



Sérgio Rodrigues

**“Temos uma política toda especial para os carreiros: a gente paga na bucha, líquido e certo”**

na sua frota, sendo que desse total, apenas 121 são cavalos-mecânicos (87 Scania, 32 Alfa Romeo e dois Mercedes, com uma média de 5,8 anos de idade) e 146 são semi-reboques (122 Rodoviária, e o resto dividido entre a Trivellato, Rosseti, Sanvas, Grahl, Randon, Fruehauf e um idoso Utility de 24 anos, com uma média de 6,1 anos de idade); o restante são empilhadeiras (9), um trator, pá-carregadeira (3), trucados (14), pranchas (18), dollies (10), eixo hidráulico (8), guindastes (14), além de 59 utilitários e automóveis. Diga-se de passagem, a média de vida de toda a frota é de 5,5 anos, um pouco acima da média considerada normal. Mas, tudo isso tem uma explicação.

De acordo com Walter Rocha, diretor-presidente da empresa, a frota própria ocupa 30% do total e o restante é formado por contratados. São 150 motoristas empregados, entre operadores de empilhadeiras, guindastes e caminhoneiros propriamente ditos, e cerca de 15000 autônomos cadastrados (um dos maiores levantamentos do país). “Este valor que damos para os autônomos — observa Rocha — tem origem no fato de sermos grandes amigos de carreiros; por isso nos voltamos para o seu bem estar, porque eles são de vital importância para nós e para os nossos clientes”. E ele enfatiza: “Essa é uma política deliberada, que não vai se modificar, pois o autônomo tem muito mais mobili-

dade, sem ter rotas definidas. Desta maneira, possuímos caminhões para qualquer tipo de operações em qualquer canto do país”. E mais: “pretenemos diminuir a nossa frota própria, desfazendo-nos dos veículos mais antigos e ficando apenas com os mais novos, para aumentar a quantidade e evitar motores gastos com oficinas e empregados. Precisamos de veículos jovens para a exportação, que é feita por frota própria”.

Para ilustrar a superioridade desta política arrematadora, Rocha conta dois episódios que considera “muito interessante”. “Em 1974 — diz ele —, o Brasil importou 1,5 milhão de t de aço, a maior parte pelo porto de Santos. A TVR foi chamada para ajudar e foi a que mais transportou na ocasião, em todos os portos. Em Santos, conseguimos transportar 7 mil t num só dia. Como chegamos a isso? Muito simples: arrematamos toda a massa de contratados daquela região e trabalhamos 24 horas por dia”.

A segunda façanha foi a seguinte: “Logo depois da inauguração da cremalheira da serra de Santos, ligando a serra à Baixada, houve uma porção de problemas de operação. Na época, o Brasil ainda era o maior exportador de açúcar do mundo e a TVR foi chamada pela Rede Ferroviária Federal (regional centro-sul) para dar apoio logístico neste transporte, por rodovia. Atendemos à chamada mobilizando a massa de autônomos e, no pico do carregamento, pudemos carregar 380 caminhões num só dia”.

Contudo, para atrair os autônomos, a TVR tem que utilizar alguns métodos particulares, que acabam se cristalizando num dos principais fatores de aumento em seus custos. Quer dizer: a TVR precisa gastar dinheiro para oferecer um bom peixe e manter na sua praia o pescador. Sérgio Krichña Rodrigues, administrador de vendas da empresa, conta que “temos uma política toda especial para os carreiros”. Em primeiro lugar, adianta-se 50% do frete, e a outra metade é paga logo no desembarço da mercadoria no destino. “A gente paga na bucha — conta Sérgio — líquido e certo”. Em alguns casos, a empresa chega a encaminhar o carreiro para outras empresas, com a finalidade de ajudá-lo quando ele não possui carga para o destino que ele deseja ir. No Rio, inclusive, existem salas de estar nos terminais, com banheiros e material de higiene — tudo isso para permitir ao caminhoneiro descanso e contato com os colegas de trabalho. E uma outra vantagem é que o autônomo, quando vai descarregar cargas nos terminais da TVR (veja o box), tem prioridade de tempo sobre a frota própria.



**NOSSA EMPRESA  
TEM NOME PRÓPRIO:**

**RODOVIÁRIA**

**Não é um nome genial mas é bem brasileiro.**

**RODOVIÁRIA**. E nos orgulhamos dele.

Para nós,  a Rodoviária representa planos, pesquisas, e, basicamente, muito esforço. Afinal de contas, começamos numa oficinazinha  lá no Bairro Santa Catarina, em Caxias do Sul.

Passados 30 anos, muita coisa mudou.

Nosso Parque Industrial tem 25.000m<sup>2</sup>,  onde fabricamos uma diversificada linha de produtos para o transporte de cargas secas,  líquidas e granéis,  construídos dentro da tecnologia mais sofisticada, com inúmeros projetos desenvolvidos e aperfeiçoados por nós.

O número de clientes aumentou bastante, mas nós continuamos conhecendo o nome, os problemas e as necessidades de cada um deles, pois o nosso atendimento permanece tão sincero e personalizado como há três décadas atrás.

Hoje, depois de tudo o que alcançamos, temos a consciência de ter feito o melhor para os nossos clientes e vencido o desafio, o que nos dá coragem para enfrentar o que vem por aí.

Com o mesmo nome simples, brasileiro e fácil de falar. Rodoviária.



**E temos dito.**

**RODOVIÁRIA S.A.**  
Indústria de Implementos para o Transporte

Rua Matteo Gianella, 1442 - Bairro Santa Catarina  
Fone: (054) 221-1166 - Telex: 0542125 - Cx. Postal 145  
95100 - Caxias do Sul - RS



# QUEM NÃO USA FREIOS VARGA TAMBÉM É FILHO DE DEUS.

Nem todos os motoristas tem a chance de sentir a segurança dos freios a ar Varga.

Alguns caminhões ainda não usam.

Por isso a Varga está querendo dar uma mãozinha.

Qualquer que seja o freio a ar do seu caminhão, V. vai contar com o apoio da qualidade dos freios Varga.

Muitas peças vitais num sistema de freios a ar - compressores, (spring-brakes) freio de mola, válvulas - podem ser Varga.

Depois de tantos anos aperfeiçoando freios, a Varga acha que seria uma injustiça federal você ter problemas com os freios de seu caminhão.

Por isso, dobre a sua segurança com estas peças, e avise os irmãos da estrada.

Afinal, todos são filhos de Deus.



Vendas e Serviço  
Rua Laguna, 272 - Santo Amaro  
CEP 04728 - Tel.: 548.0711 -  
Cx. Postal 20.789 Telex (011) 24241  
São Paulo - SP.



TVR

## Em 4 Estados, 90 mil m<sup>2</sup> de terminais

A TVR possui dez terminais próprios, em SP, RJ, MG e RS

Para uma empresa (930 funcionários) que tem no carreteiro o instrumento principal de movimentação de carga — e, portanto, de renda —, pouca coisa é mais necessária do que possuir terminais capazes de arremessar os autônomos e, ao mesmo tempo, estocar as mercadorias. A TVR, que conta com 15.000 autônomos cadastrados, parece seguir à risca esta determinação. Segundo Walter Rocha, são dez terminais próprios que, somados, totalizam uma área de 89.595 m<sup>2</sup> — sem dúvida, um acervo imobiliário considerável — em quatro Estados: SP, RJ, MG e RS.

Em *Ipatinga (MG)*, há um terminal com área de 13.376 m<sup>2</sup>, munido de dois guindastes (um para 45 t, outro de 25 t) além de CV's e CR's para carregamento, engate e desengate. Na *capital mineira*, por sua vez, a empresa possui um galpão com ponte rolante, guindaste para 18 t e uma empilhadeira de 12 t, tudo isso numa área de 9.220 m<sup>2</sup>. Ainda em Minas, na cidade de *Governador Valadares*, há um terminal ocupado uma área de 5.436 m<sup>2</sup>, com dois guindastes de nove toneladas cada um.

Em *Piaçaguera (SP)*, a TVR tem um terminal de 12.022 m<sup>2</sup>, com uma empilhadeira de dez toneladas. Em *Santos (SP)*, 983 m<sup>2</sup>, com duas empilhadeiras (4 t e 2,5 t). O maior terminal está localizado na *capital paulista*, com uma área de 22.000 m<sup>2</sup>, galpão, duas pontes rolantes, um guindaste de 36 t e uma empilhadeira para 12 t.

No *Rio de Janeiro*, a área ocupada é de 14.451 m<sup>2</sup>, com uma empilhadeira de 10 t e um guindaste para 36 t. Em *Barra Mansa (RJ)*, há um galpão com 11.296 m<sup>2</sup>, ponte rolante, empilhadeira (10 t) e um guindaste para 9 t.

Há em *Uruguaiana (RS)* um galpão de 405 m<sup>2</sup>, com duas empilhadeiras, uma de 12 e outra de 2. Em *Livramento (RS)* também há um galpão da TVR, com uma área de 306 m<sup>2</sup>, equipado com uma empilhadeira para 12 t.

Thermus

# O Sr. Antonio Massa é o encarregado do Depto. de Manutenção da Empresa de Transportes Cesari S.A.



## Veja o que ele tem a dizer sobre as caixas de câmbio ZF.

Trabalhar com transportes não é fácil!

São horários, compromissos com clientes e um mundo de responsabilidades.

Prá tudo isso precisamos de desempenho e segurança em nossa frota de caminhões. Sabendo das necessidades de nossa Companhia, optamos por ZF.

E as Caixas de Câmbio ZF, nunca nos deixaram na mão. Além do

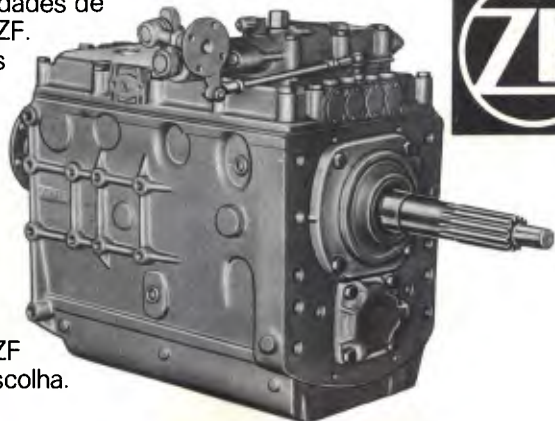
desempenho, elas oferecem facilidade de manutenção e ainda o que é

muito importante, conforto para o motorista, principalmente nas viagens longas.

E tem mais, a ZF nos garante assistência técnica e peças de reposição a qualquer

momento e em qualquer região do Brasil, além da garantia de 100.000 km.

Nós preferimos as Caixas de Câmbio ZF e estamos satisfeitos com a escolha.





## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
1	Transportadora Volta Redonda	SP	12/78	630,1	10,2	219,9	129,7	19,5
2	Atlas Transportes	SP	12/78	603,7	16,2	256,8	180,5	5,8
3	Dom Vital	RJ	12/78	559,8	- 6,1	188,9	118,1	7,9
4	Transportadora Coral	RJ	12/78	539,3	- 15,6	183,1	132,5	8,9
5	Transportes São Geraldo	RJ	12/78	539,1	- 12,1	174,0	128,0	9,6
6	Transportadora Relâmpago	PE	12/78	490,7	227,1	87,9	38,4	0,0
7	Expresso Rio Grande - São Paulo	RS	04/79	480,6	-	157,9	111,2	36,3
8	Cotrasa*	PR	12/78	444,2	- 39,9	339,9	296,8	247,4
9	Nordeste Transportes Especializados	BA	12/78	386,8	-	236,1	380,9	203,8
10	Transdroga	SP	12/78	372,3	22,3	111,6	107,1	29,6
11	Della Volpe	SP	12/78	370,3	40,6	148,2	157,9	45,1
12	Momentum	SP	01/79	349,3	14,6	39,2	136,2	0,2
13	Transportadora Aurora	RS	12/78	344,7	- 2,5	100,4	100,5	100,5
14	Transportes Tamoyo	PR	12/78	292,2	- 47,7	77,6	73,9	7,0
15	Continental de Min e Transportes	SP	12/78	287,1	- 16,9	38,4	97,8	5,6
16	Transportes Fink	RJ	01/79	284,4	3,0	73,1	68,0	8,2
17	Transportadora Pampa	RS	06/78	277,3	9,2	117,2	107,0	36,1
18	Transportadora Mayer	RS	01/79	259,6	6,9	18,9	22,9	1,2
19	Rodoviário Caçula	MG	03/79	253,4	33,9	81,3	50,4	6,5
20	Nova Era	SP	12/78	251,5	4,4	53,4	29,6	2,3
21	Expresso Mercúrio	RS	05/79	243,6	17,8	97,5	81,1	3,5
22	Icopervil	PE	10/78	241,0	48,4	26,7	22,6	1,4
23	Rápido Paulista	PR	12/78	232,4	3,4	79,8	108,3	2,6
24	Rápido 900	SP	12/78	231,8	- 0,5	41,7	21,3	3,8
25	Sulina Transportes	RS	06/78	226,1	- 20,3	126,8	138,8	37,5
26	Júlio Simões	SP	12/78	215,9	25,3	75,6	107,0	8,8
27	Transportadora Itapemirim	ES	12/78	219,8	13,7	98,9	67,7	37,5
28	Star Transportes	MG	09/78	210,5	- 29,1	41,8	59,5	9,5
29	Irmãos Borlenghi	SP	12/78	207,4	- 14,2	99,7	107,9	-
30	Transpesca	PR	12/78	207,3	-	104,0	72,5	2,2
31	Expresso Araçatuba	SP	12/78	199,4	18,4	121,5	97,7	5,3
32	Transfreezer	SP	12/78	194,0*	12,1	55,8	71,5	0,3
33	Gafor	SP	12/78	193,3	- 17,3	130,9	84,8	17,5
34	Cooperativa dos Rodoviários	MG	12/78	191,9	-	51,0	-	-
35	Primorosa	RS	07/78	185,2	- 10,5	145,5	146,8	90,6
36	Colatinense	ES	12/78	179,5	- 8,8	124,3	104,7	30,2
37	Tegon Valenti	RS	12/78	179,1	1,7	48,7	65,3	2,3
38	Brazul	SP	12/78	187,4	- 10,0	99,1	89,0	16,3
39	Unetral	RS	12/78	184,7	3,3	149,6	129,8	93,5
40	Expresso Sul Fluminense	RJ	12/78	182,1	1,7	79,5	98,4	3,3
41	Transauto	SP	06/78	181,2	8,4	152,1	-	-
42	Liderbrás	RJ	12/78	180,7	159,1	35,6	38,5	0,2
43	Além Fronteira	MT	12/78	176,5	-	36,3	22,8	0,5
44	Expresso Cresciumense	SC	03/79	171,4	- 9,5	31,7	38,9	2,2
45	Translor	SP	12/78	167,7	12,1	50,5	71,5	0,3
46	Brinks	SP	09/78	165,4	-	60,6	53,3	2,4
47	Trelsa	RJ	12/78	155,7	-	45,9	49,0	1,7
48	Transportes Cesari	SP	12/78	155,4	-	150,0	70,8	1,1
49	Rodoviário Ramos	MG	03/79	153,8	- 1,5	58,7	47,1	1,0
50	Transportes Glória	SP	12/78	153,4	42,0	19,2	11,4	0,2

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço;

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	4,3	11,3	3,9	19,4	7,0	2,4	1,0	1,3	51,2	10,9
	52,5	1,7	- 15,4	38,8	21,1	9,0	4,6	3,8	9,5	1,9
	27,0	11,9	- 10,3	28,6	20,5	6,7	2,5	2,5	20,3	0,4
	36,5	0,7	- 34,8	2,4	20,3	6,7	1,6	1,4	42,4	11,4
	- 0,4	17,3	- 7,0	9,9	9,7	3,1	1,7	1,5	34,8	4,4
	12,3	2,9	-	15,2	17,3	3,1	2,4	1,7	34,4	9,2
	9,6	9,7	0,0	19,3	12,2	4,0	1,9	1,2	27,2	10,8
	14,0	27,1	- 9,8	31,3	12,1	9,3	1,4	1,3	27,5	1,0
	27,1	43,0	- 8,8	61,3	29,7	18,1	0,5	0,4	48,7	21,1
	20,0	0,3	2,3	22,6	18,1	5,4	0,9	1,0	39,5	9,4
	20,4	8,4	0,4	29,2	19,4	7,7	0,7	0,8	27,6	-
	33,1	0,2	4,6	37,9	84,9	9,5	0,2	0,1	74,1	32,3
	9,6	3,4	- 12,5	0,5	12,9	3,7	0,0	0,0	0,0	0,0
	0,1	0,8	- 1,3	- 0,4	1,1	0,3	1,2	1,1	31,3	3,8
	46,1	0,9	12,2	59,2	122,3	16,3	0,4	0,4	73,3	-
	5,4	3,7	- 3,7	5,4	12,4	3,1	1,2	1,1	44,2	8,2
	37,2	7,8	- 3,0	42,0	38,4	16,2	1,6	1,1	42,7	22,0
	10,2	0,7	- 4,0	6,9	57,6	3,8	1,7	1,1	73,0	23,8
	19,1	2,0	- 7,3	15,8	25,9	8,2	4,3	2,8	17,3	5,9
	6,7	0,9	- 6,5	1,1	14,2	3,0	1,7	1,5	48,3	9,2
	14,2	0,4	- 3,9	10,7	15,0	6,0	1,5	1,5	23,0	1,5
	3,4	1,3	-	4,7	17,6	1,9	1,6	1,2	62,7	17,4
	17,4	1,7	2,1	21,2	23,9	7,8	1,0	0,9	40,4	6,8
	5,0	4,2	- 4,7	4,6	22,1	4,0	2,3	2,4	25,7	1,8
	14,3	3,1	-	17,6	13,7	7,4	1,6	0,8	35,5	18,6
	5,8	5,7	4,2	15,7	15,2	5,0	1,1	0,7	56,3	23,9
	27,7	0,2	- 4,7	23,2	28,2	12,7	3,4	2,3	19,5	7,5
	4,5	2,3	-	7,8	16,2	3,2	1,3	0,9	66,3	17,3
	2,3	2,0	-	4,3	4,3	2,0	1,4	0,7	23,1	12,1
	- 1,8	6,8	- 10,4	- 5,4	4,8	2,4	2,1	1,3	55,1	29,0
	27,5	10,8	- 4,6	33,7	31,5	17,2	1,6	1,4	30,2	5,1
	3,3	1,6	2,1	7,0	8,7	2,5	0,8	0,5	33,7	10,0
	24,9	-	- 9,3	15,6	19,0	12,8	3,2	3,3	13,3	-
	3,9	13,3	-	17,3	11,8	8,9	2,0	0,9	20,5	10,5
	9,5	7,9	- 11,9	5,5	13,9	8,4	2,7	1,7	18,7	6,9
	- 12,7	6,8	2,3	- 2,3	- 12,1	- 3,1	0,9	0,7	52,7	10,4
	11,4	1,4	- 5,0	7,8	12,9	6,8	2,0	1,7	19,6	3,2
	11,7	0,9	4,0	16,6	8,4	6,8	1,9	1,9	12,4	-
	- 2,4	1,5	1,9	1,0	- 1,1	- 0,5	1,1	0,7	40,9	16,3
	28,0	4,4	0,0	36,4	23,9	20,1	1,5	1,2	13,2	2,6
	18,7	0,2	2,9	21,8	53,0	10,4	0,8	0,9	48,4	0,2
	13,3	1,7	- 1,6	13,4	41,3	8,5	1,9	1,7	35,6	5,8
	4,1	3,5	0,0	7,6	24,0	4,4	0,8	0,8	51,0	2,5
	3,3	1,6	2,1	7,0	8,7	2,5	0,8	0,5	33,7	10,0
	29,9	- 0,1	-	29,8	49,1	18,0	1,3	1,3	26,9	-
	8,1	3,5	1,7	13,2	25,3	7,5	1,4	0,9	48,2	16,8
	56,4	1,0	- 20,2	35,2	38,2	36,9	1,5	3,4	18,0	-
	17,2	0,6	- 2,1	15,7	30,3	11,6	1,8	1,5	25,2	3,6
	2,6	1,5	-	4,1	21,3	2,6	3,7	1,8	35,1	18,2

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
51	Minas-Goiás	MG	12/78	153,3	- 1,8	92,8	82,7	3,3
52	Uruguai Transportes	RJ	12/78	153,2	141,7	9,7	28,0	-
53	Henrique Stefani	RS	12/78	152,6	10,8	81,0	78,4	37,2
54	Empresa Hass	RS	12/78	151,6	37,5	43,2	18,1	6,0
55	Metropolitan	SP	12/78	150,8	- 0,4	17,2	9,6	3,3
56	Transportadora Tapajós	PR	12/78	150,1	- 3,7	34,6	32,4	14,8
57	Transportes Da Cunha	SP	12/78	149,1	- 2,1	108,0	107,0	37,5
58	Jofeir	MG	12/78	146,8	- 19,1	54,8	85,3	11,0
59	Rodoviário Uberaba	MG	12/78	145,4	- 3,6	35,2	29,7	1,9
60	Sideral	RJ	12/78	144,0	- 15,5	149,8	118,3	43,4
61	Transcofer	SP	12/78	140,0	3,1	38,8	55,1	2,9
62	Transfarma	SP	12/78	136,0	-	23,8	16,4	0,5
63	Transportes Cemape	SP	12/78	133,9	67,3	37,0	31,0	0,2
64	Expresso Universo	SP	12/78	129,1	8,3	56,3	45,5	2,3
65	Supertrans	SP	04/79	128,8	6,3	294,2	158,7	22,5
66	Santa Rosa	RS	05/79	128,8	-	34,6	40,8	0,7
67	Minas Forte	MG	12/78	124,3	-	53,2	65,3	1,3
68	Mesquita	SP	12/78	123,4	10,8	152,5	162,5	12,1
69	Ottmar B. Schultz	RS	12/78	122,8	-	15,1	31,9	1,2
70	Transultra	RJ	12/78	121,2	-	47,4	37,8	11,0
71	Transportes Irga	SP	06/78	120,0	17,5	49,4	37,0	5,6
72	Seg	RJ	09/78	117,7	118,9	73,8	52,9	19,4
73	Transp. Araribóia	RJ	07/78	117,0	0,0	51,1	15,7	8,4
74	Radial	SP	12/78	116,8	25,1	68,1	57,3	3,6
75	Cocal Transportes	SC	02/79	115,6	-	18,2	13,5	-
76	Transmine	BA	12/78	115,2	11,8	33,0	32,1	15,7
77	Rodoviária Cinco Estrelas	SP	12/78	114,6	-	36,6	29,1	0,7
78	Planalto	RS	12/78	114,4	9,0	48,1	68,7	4,7
79	Transportes Maxicarga	SP	12/78	114,4	5,0	14,7	13,9	2,2
80	Lazinho Transportes	SP	12/78	113,5	-	39,5	48,1	-
81	Transportes Pérola	RS	06/78	112,5	- 21,9	90,5	76,6	2,0
82	Expresso Figueiredo	MG	12/78	111,0	- 20,0	34,5	35,6	1,5
83	Tramscasa	SP	12/78	110,5	-	36,0	14,1	2,4
84	Bosca	PR	12/78	108,3	-	55,2	93,1	0,5
85	Galliotto	RS	12/78	107,8	-	35,5	30,6	0,9
86	Transportes Motonove	SP	12/78	106,6	8,3	33,4	31,1	1,0
87	Piratininga	MG	12/78	105,2	17,9	6,8	11,1	1,6
88	Transportadora RA	SP	12/78	105,1	-	18,0	16,4	0,8
89	Asa Branca	MG	12/78	104,6	- 12,5	84,9	56,4	4,5
90	Tora Transportes Industriais	MG	12/78	104,5	3,2	41,8	70,1	51,7
91	Transportes Servical	SP	12/78	104,6	2,0	36,0	32,2	1,2
92	Transbraçal	SP	12/78	101,8	-	21,5	16,2	1,4
93	Transribe	SP	12/78	101,1	-	42,3	32,7	0,3
94	Dardo	RJ	12/78	99,5	-	41,0	32,4	0,9
95	Trans-Am Veics. e Serv.	SP	07/79	97,6	-	- 1,5	3,2	0,2
96	Rodo Tigre	SC	10/78	96,7	-	39,2	17,7	1,8
97	União de Transportes	PR	12/78	91,1	-	38,1	26,9	0,6
98	Transvemasa	SE	12/78	88,1	-	33,0	9,8	3,2
99	Sul Bahia	SP	12/78	88,0	9,0	29,6	14,5	-
100	Kwikasair	SP	06/78	86,6	71,4	12,0	11,2	0,7

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço;

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	12,5	2,7	-0,7	14,5	16,3	9,9	1,3	1,6	14,5	0,0
	-0,7	-5,1	2,0	-3,8	-59,7	-3,7	1,4	0,5	72,2	47,4
	3,5	6,4	-1,2	8,7	12,2	6,5	2,1	1,1	19,8	9,4
	13,5	4,2	-4,6	13,2	41,0	11,7	4,1	3,2	21,3	5,8
	1,9	1,1	-2,0	1,0	17,4	1,9	1,2	1,6	41,8	0,6
	8,8	1,1	-1,8	8,1	28,6	6,6	1,4	1,1	43,8	8,7
	32,7	-1,0	-2,3	29,4	29,3	21,2	0,8	1,1	25,1	9,7
	2,6	0,2	-1,8	1,0	7,9	1,9	1,3	0,3	54,8	35,5
	28,2	-	-6,9	21,3	18,8	19,5	3,4	1,3	34,6	21,5
							3,8	3,8	6,7	-
	2,3	2,7	1,6	6,6	12,8	3,5	0,9	0,8	50,1	6,5
	4,3	0,0	-1,5	2,8	18,1	3,2	1,3	1,3	53,2	0,6
	11,0	0,2	-0,4	10,8	30,2	8,3	1,5	1,4	31,7	2,0
	10,4	-	-2,4	8,0	18,4	8,0	2,9	1,7	28,0	13,6
	54,6	2,3	-41,6	15,3	19,3	44,1	7,1	3,0	18,2	12,7
	-3,0	0,4	-0,4	3,1	7,5	2,0	2,1	1,4	45,7	23,5
	3,4	0,4	2,7	6,5	7,1	3,0	0,8	0,7	48,8	6,4
	1,9	4,1	6,9	9,5	3,9	4,7	0,7	0,7	22,3	0,9
	-2,4	2,7	0,0	0,3	2,0	0,2	0,9	0,6	73,7	23,1
	4,7	-0,3	-6,6	-2,2	9,3	3,6	0,7	1,0	49,2	0,0
	8,2	0,2	-	8,4	17,0	7,0	1,5	1,5	30,2	0,5
	34,1	15,5	-	49,6	67,2	42,1	1,1	1,2	55,5	21,7
	11,7	-17,6	0,0	-5,9	-11,5	-5,0	0,4	2,8	27,0	4,0
	10,5	0,6	-3,7	7,4	16,2	8,9	1,6	1,4	28,4	3,0
	3,7	0,1	0,3	4,1	20,8	3,2	1,7	1,4	39,1	7,3
	9,2	-0,9	0,2	8,5	25,1	7,2	1,0	1,0	35,1	0,5
	0,6	3,0	-1,3	2,3	9,8	3,1	2,2	2,5	11,1	0,0
	10,1	2,4	8,3	20,8	25,9	10,9	0,6	0,3	36,9	18,3
	1,7	0,4	-1,4	0,8	14,2	1,8	1,6	1,0	59,5	22,0
	-2,1	-1,0	5,4	2,3	-8,0	-2,7	0,9	0,5	29,8	13,8
	6,9	2,6	-5,3	4,2	10,5	8,4	3,2	3,4	5,9	0,0
	-21,4	11,1	-0,7	-9,6	-29,7	-9,3	1,9	1,0	45,2	22,3
	23,8	0,8	0,7	25,3	73,4	22,3	0,6	2,1	35,9	4,8
	-3,4	3,4	3,7	3,7	-	-	0,3	0,3	50,7	5,2
	1,1	3,0	-2,8	1,3	11,5	3,8	1,4	1,2	44,0	10,4
	10,3	1,2	-0,7	10,7	35,0	10,8	1,9	1,2	30,1	12,3
	3,0	0,8	-0,5	3,3	55,8	3,6	0,9	0,9	78,3	-
	3,8	0,0	0,0	3,8	21,1	3,6	1,2	1,1	38,6	1,0
	13,4	-0,5	-6,7	6,2	15,1	12,3	6,1	6,1	6,0	0,0
	1,0	0,7	3,1	4,8	4,1	1,6	1,1	0,5	56,1	32,4
	2,1	3,6	-1,1	4,6	15,8	5,4	1,0	1,1	50,4	-
	4,1	0,0	-2,2	1,9	19,1	4,0	2,1	1,3	47,5	22,6
	24,6	14,8	2,7	42,1	93,1	38,9	1,1	1,2	54,1	0,0
	11,6	1,1	-1,2	11,5	30,9	12,7	1,7	1,7	22,0	-
	2,3	-3,3	1,4	0,3	-66,7	-1,0	0,7	0,7	110,8	1,4
	8,3	5,5	0,0	15,8	35,2	14,3	2,3	2,3	29,2	0,0
	-0,5	2,0	0,1	1,6	3,9	1,6	1,6	1,5	36,4	5,3
	6,7	6,5	-4,6	8,6	40,0	14,9	3,3	3,7	23,4	0,6
	5,9	-3,0	-	2,9	9,8	3,3	3,0	2,7	25,3	5,6
	15,3	0,3	-1,7	13,9	130,0	18,0	1,1	1,0	63,5	4,6

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
101	Transjuta	PA	12/78	85,6	7,2	24,8	17,1	0,5
102	Rebesquini	RS	12/78	84,2	20,2	45,4	47,8	0,6
103	Itaipava Transportes	RJ	12/78	81,9	-	26,0	15,4	-
104	Transporte Goiásil	GO	12/78	78,8	-	21,3	17,5	1,6
105	A Lusitana	SP	12/78	78,7	-15,0	53,2	54,9	1,7
106	Rodoviário Lider	MG	12/78	76,5	9,7	44,2	53,8	4,9
107	BR-100 - Cia. Expedidora Moderna	SP	12/78	76,2	14,1	16,3	12,4	0,8
108	Unico	SP	12/78	74,7	14,0	21,7	21,5	0,6
109	Petrotec Transportes	RJ	12/78	72,9	-8,7	23,0	8,2	1,1
110	Transportes Chebabe	RJ	12/78	72,7	-	39,8	51,8	13,7
111	Jorbra	RJ	12/78	72,6	-	9,4	10,0	0,0
112	Belo Vale	MG	12/78	72,1	4,9	21,3	10,9	1,3
113	Transportes Society	MG	10/78	72,1	-	27,9	25,1	0,9
114	São Luiz	RJ	12/78	71,8	-	30,3	29,0	0,7
115	Sopro Divino	RJ	12/78	69,4	13,5	42,9	45,3	2,4
116	Transportadora Americana	SP	12/78	68,7	-10,4	55,8	47,2	3,1
117	Expresso Jundiaí-São Paulo	SP	12/78	68,5	18,0	32,3	40,8	1,8
118	Expresso Rio-Mar	MG	04/79	66,1	-	12,5	7,1	0,2
119	Rodoviário Goyaz	GO	12/78	66,0	1,6	37,2	36,9	0,5
120	Centro Sul	SP	12/78	65,1	-	18,3	18,2	1,2
121	Transportes Cheim	ES	12/78	65,0	-	45,9	64,4	2,4
122	Rolantense	RS	12/78	64,1	-	25,3	24,9	4,1
123	Transforte	RJ	12/78	61,9	-	6,6	19,6	0,1
124	Transporte Estrela Azul	RJ	12/78	60,8	-	29,2	29,8	0,3
125	Suffo	SP	12/78	59,5	-3,8	6,5	7,3	-
126	Catarinense	SP	12/78	59,0	-	16,9	10,2	4,0
127	Mallmann	RS	12/78	58,5	1,5	73,2	57,6	0,5
128	Expresso Zacharias	SP	06/79	58,4	-26,1	21,5	14,2	0,5
129	Sancap	SP	12/78	57,9	-12,5	23,2	28,5	1,4
130	Transportadora Guaçu	SP	12/78	57,7	-1,8	16,1	13,2	-
131	Trans-Iguaçu	PR	12/78	57,4	-2,3	24,2	23,2	0,0
132	Transvemasa	SP	12/78	56,9	-23,1	8,8	8,8	-
133	Granero	SP	12/78	55,3	-	12,0	22,7	0,0
134	Rápido Brasileiro	RJ	12/78	55,0	-	16,3	49,3	0,0
135	Agem	RJ	10/78	54,8	-	5,0	2,7	0,9
136	Organização Geral de Transportes	MT	12/78	54,3	-	30,2	45,3	1,7
137	Cotran	SP	12/78	51,9	-8,2	8,9	2,7	0,1
138	Transporte Emade	RJ	12/78	51,7	0,5	19,8	17,3	0,1
139	TMT - Transportes Terrestres	SP	12/78	51,3	-22,4	44,6	44,9	0,0
140	Transfab	SP	12/78	59,6	-	5,8	7,0	0,3
141	Confiança	RJ	12/78	50,1	-	21,1	25,6	1,0
142	Itaembu	SP	12/78	49,3	-	14,5	12,0	0,6
143	Sistema	SP	12/78	49,1	-	18,1	18,0	1,4
144	Rodocerto	SP	01/79	48,6	-	9,2	7,1	0,0
145	Pioneira	RJ	10/79	48,6	-	13,6	7,0	0,4
146	Rodoviário Mineiro	MG	06/79	48,2	102,2	22,7	28,3	1,6
147	Auto Viação Paraense	RJ	12/78	47,6	-	12,5	18,4	0,1
148	Sul América	BA	12/78	47,3	-	16,5	17,8	0,3
149	Luz Gomes	SP	12/78	46,9	-	21,0	28,1	1,6
150	Transportes Carvalho	RJ	12/78	45,7	-1,0	32,4	37,1	1,5

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço:

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhoes)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhoes)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhoes)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhoes)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	5,1	0,0	-2,4	2,7	20,6	6,0	1,7	1,7	29,3	0,0
	1,9	0,1	3,0	5,0	4,4	2,3	1,0	0,9	25,6	3,1
	13,4	-5,6	0,7	5,3	30,0	9,5	2,0	2,1	26,9	-
	9,9	0,5	0,4	10,8	48,8	13,2	1,9	1,4	32,2	8,9
	4,2	-0,6	-0,4	0,1	6,7	4,5	0,7	0,9	23,6	0,7
	0,2	5,2	0,0	5,4	12,2	7,0	1,2	0,6	39,6	18,5
	3,0	0,6	-0,4	3,2	22,1	4,7	1,5	1,5	32,0	1,2
	4,0	-	-0,3	3,7	18,4	5,3	1,1	1,0	33,4	2,1
	-4,3	2,6	-5,2	-6,8	-7,4	-2,3	7,5	7,7	8,7	0,0
	4,6	0,0	-1,7	2,9	11,5	6,3	0,6	0,4	37,2	11,0
	0,8	0,6	0,2	1,6	14,9	1,9	1,2	1,0	59,7	13,0
	7,5	1,1	-2,4	6,2	35,2	10,4	2,0	2,5	24,2	0,0
	6,2	0,5	0,4	7,3	24,0	9,3	2,2	1,1	47,3	23,2
	3,2	0,5	-0,9	2,7	12,2	5,2	1,2	1,0	36,2	7,6
	4,7	2,1	1,2	8,0	15,8	9,8	1,0	0,8	36,2	7,1
	4,1	0,0	1,1	5,2	7,3	6,0	1,8	1,6	19,8	1,7
	5,4	0,0	1,9	7,3	16,1	7,9	0,7	0,6	40,6	4,8
	1,4	-0,1	-1,1	0,2	10,4	2,0	1,5	1,5	45,9	0,9
	2,6	-0,7	-0,5	1,3	5,1	2,8	3,8	1,1	18,2	12,7
	2,9	0,0	-0,8	2,1	15,8	4,4	1,0	1,0	33,7	0,0
	-5,9	2,7	3,2	-	-6,9	-4,9	0,6	0,6	38,6	4,1
	4,8	0,8	-0,4	5,2	22,1	8,7	1,3	1,1	23,6	3,9
	0,5	0,0	1,8	2,3	7,6	0,8	0,8	0,4	75,7	41,5
	2,9	-1,0	2,9	4,7	6,5	3,1	0,7	0,9	22,1	0,0
	-0,3	1,0	0,6	0,1	10,8	1,2	1,4	0,9	60,1	22,1
	4,9	-0,2	1,3	3,4	27,8	8,0	2,5	2,4	22,0	0,9
	0,3	-	-5,9	-5,6	0,4	0,5	2,1	2,2	14,9	7,8
	7,8	0,5	0,0	8,4	39,1	14,4	1,5	1,4	43,4	7,1
	-1,3	1,8	-	0,5	2,1	0,8	0,6	0,5	33,7	5,7
	5,1	0,7	0,0	5,8	36,0	10,0	1,3	1,3	33,6	0,0
	0,9	1,1	-0,3	1,7	8,3	3,5	1,3	1,1	28,4	3,0
	-0,9	0,4	-0,1	-0,6	-5,7	-0,9	1,0	1,0	51,1	1,1
	-0,2	0,7	2,3	2,8	4,2	0,9	0,5	0,3	58,4	23,9
	-14,8	0,0	15,6	0,8	-90,7	-26,9	0,2	0,1	69,1	25,2
	1,1	0,3	0,3	1,7	28,0	2,6	1,6	2,2	27,5	0,0
	1,0	3,5	0,0	4,5	14,9	8,3	0,4	0,4	46,6	3,5
	1,6	0,5	-1,5	0,5	23,6	4,0	2,6	2,6	29,9	0,0
	1,5	0,9	-2,3	0,1	12,1	4,6	1,3	1,2	40,6	4,2
	1,6	0,3	0,0	1,9	4,3	3,7	2,0	1,0	24,5	13,7
	-0,7	2,1	0,3	1,7	24,1	2,8	1,0	0,9	81,8	2,5
	0,2	0,7	0,5	1,4	4,3	1,8	0,9	0,8	47,6	5,5
	-1,7	0,0	-2,8	-4,5	-11,7	-3,4	1,4	1,2	50,3	9,6
	-0,3	1,9	0,0	1,6	8,8	3,2	0,9	0,9	31,6	5,0
	0,1	0,4	0,0	0,5	5,4	1,0	1,3	1,3	41,9	1,3
	4,2	0,4	0,1	4,7	33,8	9,5	2,7	2,7	22,3	0,0
	0,5	1,7	0,0	2,2	9,7	4,6	0,8	0,6	36,2	11,5
	-0,1	0,6	2,7	3,2	4,0	1,1	1,1	0,6	51,7	26,3
	1,3	0,0	1,9	3,2	7,9	2,7	0,8	0,8	25,2	0,0
	1,6	3,1	2,5	7,2	22,3	10,0	0,7	0,6	43,7	10,4
	1,6	1,0	7,3	9,9	8,0	5,7	0,8	0,7	36,0	4,7

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
151	Rodex	RJ	12/78	44,7	- 18,6	9,9	16,6	0,1
152	Expresso Ouro Preto	MG	12/78	44,3	- 16,3	12,6	8,2	-
153	Santamarense	SP	12/78	44,1	-	12,3	13,2	0,5
154	Transportes Lubiani	SP	12/78	43,9	-	24,7	56,1	0,5
155	Etel	SP	12/78	42,7	-	14,6	16,0	0,8
156	Transmóveis	SP	12/78	42,1	-	7,7	9,0	0,5
157	Partezani	SP	12/78	40,9	-	30,3	32,0	3,0
158	Camaruru	RJ	12/78	40,6	-	3,1	5,0	0,0
159	Expresso Catarinense	SP	12/78	40,3	-	-	-	-
160	Expresso Meca	SP	12/78	40,3	-	24,4	6,1	0,0
161	Irapuru Transportes	RS	09/78	39,6	-	10,0	15,4	1,3
162	Transdeluxe	SP	12/78	39,6	-	6,4	6,8	0,8
163	Tora	MG	12/78	39,6	-	12,5	6,4	0,0
164	Veldog	SP	01/79	39,6	-	17,4	13,8	1,2
165	Politrans	SP	12/78	38,2	26,1	7,3	6,7	0,0
166	Rio Poty	CE	12/78	37,9	-	11,9	8,5	0,3
167	Joevanza	BA	12/78	37,9	-	27,0	37,2	17,6
168	Urbano	SP	12/78	37,8	-	13,8	22,1	0,1
169	CAB - Cia. Automóveis da Bahia	BA	12/78	37,7	-	15,2	27,8	0,1
170	Transnorte	CE	12/78	37,3	-	15,7	7,4	3,4
171	Franco Brasileiro	SP	12/78	36,5	- 64,0	10,8	11,1	0,8
172	Viação Águia Branca	ES	02/79	36,3	-	279,9	285,0	146,3
173	T.Q.B.	SP	12/78	35,9	-	20,6	24,0	0,1
174	Transcooper	RJ	12/78	35,7	-	7,9	0,2	0,0
175	Reunidas	SC	12/78	35,0	-	20,6	13,7	-
176	Transportes Choupal	RJ	12/78	34,7	-	10,8	17,9	0,0
177	Sondimar	SP	12/78	33,5	-	9,4	17,7	-
178	Ideal	SP	12/78	33,4	-	44,5	37,3	11,3
179	Nacional	SP	12/78	32,3	-	21,0	21,9	0,9
180	José Bonifácio	SP	12/78	32,3	- 55,3	26,7	19,4	-
181	Ultramodal	SP	12/78	31,6	-	10,6	44,1	-
182	Piracicabano	SP	12/78	30,9	2,0	25,5	16,9	0,9
183	EBC	PB	12/78	30,0	-	7,6	8,3	0,9
184	Sulimpesca	RS	12/78	29,7	- 10,6	28,3	35,4	0,0
185	Transportadora Minuano	RS	12/78	29,7	-	4,9	5,0	0,3
186	Auto Viação Taninha	RJ	12/78	29,0	-	8,6	9,8	0,0
187	Expresso Adamantina	SP	12/78	28,7	- 38,2	17,1	17,3	0,0
188	Transportadora Homero	MG	12/78	28,7	-	6,0	10,6	0,0
189	Transportes Grassol	MG	12/78	28,2	-	10,6	14,2	0,0
190	Transportadora Cavan	MG	12/78	27,8	-	10,7	15,1	0,1
191	Nêgo Amâncio	MG	12/78	27,5	-	13,8	10,8	0,2
192	Transinca	PA	12/78	27,4	-	6,7	9,4	0,3
193	Viação Nacional	MG	12/78	27,3	-	13,2	9,8	0,8
194	Cairú de Transportes	RS	07/78	27,3	-	7,0	5,6	0,2
195	Rio Detroit Allison	RJ	04/79	27,3	-	1,7	7,5	0,0
196	Ma-pin	SP	12/78	27,0	-	51,2	31,1	1,4
197	Transportes Rolipa	RJ	12/78	26,7	-	7,6	4,0	0,0
198	Ideal de Transportes	PR	12/78	26,5	-	7,5	8,5	0,3
199	Expresso Aéreo	RJ	12/78	26,3	-	9,2	7,7	0,2
200	Picorelli	MG	12/78	26,3	-	15,3	13,1	0,2

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço;

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	-3,8	2,5	1,3	0,1	-13,1	-2,9	2,2	0,5	62,3	50,9
	1,9	0,5	-1,7	0,7	19,0	5,4	2,1	1,4	48,3	29,5
	-2,0	1,5	2,5	2,0	-4,1	-1,1	0,7	0,9	40,1	0,8
	7,5	0,4	3,0	10,9	32,0	18,0	0,3	0,3	60,5	10,2
	0,1	0,2	-0,7	-0,4	2,1	0,7	0,9	0,8	30,1	3,8
	0,4	-1,7	2,6	1,3	-16,9	-3,1	0,8	0,7	36,4	5,0
	2,0	2,4	0,0	4,4	14,5	10,8	0,9	0,7	24,4	3,7
	-2,7	0,4	0,1	-2,1	-74,9	-5,7	0,8	0,8	76,6	0,0
	10,2	0,0	-5,8	4,4	41,8	25,3	3,9	4,3	18,7	0,0
	0,0	0,6	0,5	1,1	6,0	1,5	0,6	0,6	59,8	11,6
	1,0	0,2	-0,4	0,8	18,7	3,0	1,0	0,9	59,5	0,0
	0,2	0,1	0,6	0,9	2,4	0,8	1,6	1,7	42,1	11,1
	10,8	0,3	-2,4	8,7	63,7	28,0	1,2	1,2	43,6	0,3
	0,9	0,3	-0,2	1,0	3,1	16,4	1,4	1,1	51,6	12,4
	0,7	-0,4	0,0	0,3	2,5	0,8	2,1	1,4	38,2	12,1
	6,4	-0,1	9,0	15,3	23,3	16,6	0,4	0,1	30,0	21,5
	3,0	2,5	2,2	7,7	39,8	14,6	0,5	0,5	55,6	0,0
	-5,1	1,1	2,2	-1,8	-26,3	-10,6	0,2	0,1	48,3	14,5
	5,3	-0,7	0,0	4,6	29,3	12,3	2,1	2,4	27,0	0,0
	1,1	-0,1	0,0	1,0	9,3	2,7	0,8	0,9	33,5	0,0
	3,9	4,7	0,3	8,9	3,1	23,7	0,9	1,0	12,3	1,1
	9,9	-0,5	1,4	10,8	45,6	26,2	0,7	0,7	38,8	0,0
	-0,7	0,0	-1,5	-2,2	-8,9	-2,0	1,9	1,4	72,1	19,6
	7,7	0,0	-0,2	7,5	37,4	22,0	0,9	1,9	27,0	0,0
	3,5	0,2	1,6	5,3	34,2	10,7	0,2	0,2	49,2	0,0
	-0,4	0,7	1,5	1,8	3,2	0,9	0,3	0,2	61,6	14,7
	1,2	1,4	-2,2	0,3	5,8	7,8	1,5	2,0	14,0	0,8
	1,4	2,2	-0,3	3,3	17,1	11,1	0,9	0,9	27,0	0,0
	1,0	0,1	-2,2	-1,0	4,1	3,4	4,1	4,1	7,9	-
	-0,8	0,1	1,0	0,3	6,6	-2,2	0,4	0,2	83,3	30,6
	3,4	7,4	0,0	10,8	42,4	35,0	2,5	2,1	19,7	3,0
	0,5	0,4	-0,4	0,5	11,8	3,0	1,0	0,9	50,9	24,8
	-4,2	-0,3	-2,2	-6,7	-15,9	-15,1	0,6	0,6	38,0	0,0
	0,9	0,0	0,5	1,4	18,4	3,0	1,3	1,0	34,7	9,3
	-3,7	0,6	0,7	-2,4	-36,0	-10,7	0,4	0,6	27,7	0,0
	-1,8	0,0	3,7	1,0	-10,5	-6,2	1,0	0,9	18,5	0,9
	1,4	0,0	0,3	1,7	23,3	4,9	1,0	0,6	66,1	29,4
	2,4	0,6	0,6	3,6	28,3	10,6	1,0	0,7	51,4	18,4
	-0,3	0,2	1,3	1,1	-0,9	-0,4	0,8	0,7	53,9	16,4
	1,1	0,2	-0,9	0,3	9,4	4,7	2,1	1,8	20,1	1,7
	1,0	0,0	0,4	1,4	14,9	3,6	0,4	0,4	40,2	0,0
	0,9	0,8	-0,5	1,2	12,9	6,2	1,8	1,8	15,9	0,0
	-4,8	5,3	-0,1	0,4	7,1	1,8	2,4	1,5	23,9	8,6
	-5,5	0,0	-0,4	-5,9	323,5	20,1	0,6	0,6	93,7	0,0
	6,6	2,9	-3,4	6,1	18,6	35,2	7,5	11,5	3,6	0,0
	1,1	0,6	-1,6	0,1	22,4	6,4	2,4	2,2	24,8	0,0
	0,0	0,4	0,2	0,6	5,3	1,5	2,5	0,8	49,0	34,7
	0,4	0,0	-0,1	0,3	4,3	1,5	2,2	1,1	57,2	47,9
	1,9	0,0	-0,2	1,7	11,1	7,2	2,2	1,4	19,5	8,9

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



# AS MAIORES D

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
201	Viação Montenegro	RS	12/78	26,0	—	17,7	22,2	8,5
202	Transportadora Niterói	RJ	12/78	26,0	—	14,7	6,2	0,0
203	Transparaguay	SP	12/78	24,5	—	7,5	12,8	0,2
204	Transportes Fátima	MG	12/78	24,5	—	16,2	26,4	19,1
205	Manchester	SC	12/78	24,4	—	6,1	10,4	0,1
206	Transportadora Sereia	PR	12/78	24,4	—	20,1	22,4	1,3
207	Boa Esperança	PI	12/78	23,8	—	2,8	2,2	0,0
208	Transvalor	SP	06/78	22,8	15,2	1,4	4,7	0,1
209	Carreteiro	SP	05/79	21,9	—	11,6	9,4	0,1
210	Transportadora FNV	SP	06/78	21,9	—	6,8	7,2	0,6
211	Três Irmãos	SP	12/78	21,7	—	6,6	7,8	0,4
212	Mendes Transportes	PR	12/78	21,3	—	10,6	9,4	0,0
213	Viação Contábil	MG	12/78	19,4	—	9,6	11,9	0,0

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

1	Itapemirim	ES	01/79	1 035,3	8,0	852,0	—	—
2	Viação Cometa	SP	12/78	1 032,7	2,0	674,7	619,8	84,7
3	São Geraldo	MG	12/78	457,3	— 25,4	108,5	252,2	4,6
4	Auto Viação 1001	RJ	12/78	377,9	14,8	226,0	320,5	4,3
5	Penha	PR	01/79	377,6	— 4,5	313,6	220,8	68,9
6	Pássaro Marron	SP	12/78	313,6	26,6	88,1	356,4	2,8
7	Andorinha	SP	12/78	312,9	—	115,5	184,2	13,5
8	Breda	SP	12/78	280,0	300,0	248,5	228,0	32,1
9	Gontijo	MG	12/78	251,6	—	91,5	131,5	1,3
10	Campineira	SP	12/78	238,8	—	90,9	105,6	0,2
11	Águia Branca	ES	12/78	228,6	2,7	259,9	270,5	135,4
12	Pluma	PR	12/78	220,4	1,6	65,1	82,0	1,6
13	Reunidas	SC	12/78	219,0	— 12,0	137,5	178,5	22,2
14	Viazul	BA	12/78	217,3	—	118,9	108,4	2,5
15	Expresso Maringá	PR	12/78	191,5	—	81,2	94,9	21,5
16	Util	MG	12/78	172,4	—	130,8	141,2	23,6
17	Nacional Expresso	MG	12/78	157,5	—	111,3	145,9	0,6
18	Expresso Itamarati	SP	12/78	153,3	3,6	100,3	109,9	3,7
19	Eval	RJ	12/78	146,5	28,8	50,6	84,6	0,8
20	Real Auto Ônibus	RJ	12/78	135,3	5,3	54,7	91,1	—
21	Vibemsa	BA	12/78	127,7	11,1	59,7	78,0	11,7
22	São Manoel	SP	12/78	116,0	14,3	33,1	87,4	3,2
23	Planalto	RS	12/78	114,4	9,0	48,1	68,7	4,7
24	Eroles	SP	12/78	110,7	—	120,3	133,0	1,8
25	Salutaris	RJ	12/78	107,7	—	57,0	71,1	0,2
26	Santa Cruz	SP	12/78	102,2	113,4	49,7	79,6	2,0
27	Canoense	RS	12/78	100,5	16,7	39,8	68,2	13,8
28	Unica	RJ	12/78	100,3	—	60,6	52,7	2,3
29	Viação Catarinense	SC	12/78	99,3	—	52,0	63,2	3,5
30	Expresso São Jorge	BA	12/78	98,8	—	39,5	66,1	5,3
31	Cattani	PR	12/78	98,3	—	43,6	60,0	3,4
32	Mariano Pires Pontas	MG	12/78	98,2	—	92,3	91,9	33,1
33	Central	RS	12/78	95,5	— 12,1	58,0	89,9	3,5

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço;

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# EM CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	-0,9	1,4	1,5	2,1	2,8	1,9	0,3	0,3	26,4	0,0
	12,1	2,1	0,0	14,2	95,9	54,2	2,8	2,8	23,3	0,0
	0,1	0,1	0,5	0,7	2,7	0,8	0,5	0,5	58,1	0,0
	1,0	0,3	1,4	2,7	8,0	5,3	0,6	0,6	51,5	16,2
	-2,3	0,8	0,3	-1,2	-24,6	-6,1	0,8	0,3	52,7	31,0
	2,6	0,0	-0,1	2,5	12,9	10,7	0,5	0,5	20,2	0,4
	0,1	0,4	0,0	0,5	17,8	2,1	6,5	2,0	19,4	16,7
	0,5	0,1	-	0,3	42,8	2,6	0,7	0,5	78,4	18,4
	-0,2	0,9	-0,6	0,1	6,9	3,2	2,7	2,2	13,4	2,2
	0,8	1,5	0,3	2,6	33,8	10,5	1,6	0,9	60,2	24,1
	0,3	-0,9	0,5	-0,1	-9,1	-2,8	0,6	0,6	38,9	4,6
	7,3	0,0	0,0	7,3	68,9	34,3	3,8	1,3	27,4	8,9
	-0,2	0,1	0,0	-0,1	-1,0	-0,5	2,1	0,6	39,2	26,6
	1,7	1,0	27,3	15,1	205,9	-42,5	115,5	278,9	19,2	15,8
	1,5	1,6	11,6	-	84,7	25,9	3,8	114,4	16,3	10,7
	0,4	0,4	68,9	20,5	3,6	15,3	-14,4	4,5	17,4	4,1
	0,4	0,4	42,0	17,5	12,0	-5,0	17,7	24,7	3,0	1,8
	2,7	2,5	15,7	1,0	55,7	6,9	-9,1	53,5	19,9	16,5
	0,1	0,1	77,1	22,8	2,9	0,9	-	3,8	4,3	1,2
	0,4	0,4	46,7	3,8	24,3	9,2	17,3	50,8	29,0	10,7
	1,5	1,3	21,2	2,5	56,4	12,9	3,1	72,4	27,8	24,7
	0,3	0,3	42,8	2,1	14,0	1,2	18,0	33,3	16,6	6,0
	0,6	0,6	29,2	-	9,6	1,3	5,2	16,1	11,9	4,5
	0,7	0,8	13,9	1,2	30,0	35,0	7,5	72,5	25,0	28,4
	0,5	0,4	36,8	2,6	-0,8	7,9	12,3	19,4	10,9	3,2
	0,5	0,4	32,0	7,3	-6,6	7,4	15,5	16,4	0,5	0,3
	1,2	1,2	26,7	1,5	14,5	3,0	4,4	21,9	14,7	8,1
	0,6	0,6	30,0	-	2,9	2,8	11,3	17,0	7,0	2,9
	0,8	0,8	28,7	4,0	0,9	4,1	6,2	11,2	3,8	2,9
	0,3	0,3	33,0	3,1	11,4	1,8	10,6	23,7	11,0	8,3
	1,3	0,7	25,9	12,1	5,3	0,6	7,9	13,9	5,9	9,0
	0,7	0,3	45,2	21,6	6,0	0,7	8,0	14,7	13,2	4,5
	0,3	0,2	45,6	9,8	3,5	0,3	11,1	14,9	6,9	2,8
	0,9	0,6	36,2	16,0	-1,8	1,0	0,7	-0,1	-1,3	-0,6
	0,3	0,2	65,4	17,2	-13,3	1,4	20,1	8,2	-35,9	-10,2
	0,6	0,3	36,9	18,3	10,1	2,4	8,3	20,8	25,9	10,9
	1,1	0,4	15,1	9,2	20,0	6,3	4,1	30,4	21,8	23,7
	0,7	0,8	46,8	26,8	2,5	3,0	0,0	5,5	9,6	5,1
	0,3	0,3	43,0	2,5	0,4	6,4	10,5	17,3	13,6	6,6
	0,3	0,4	49,8	16,6	0,5	1,2	5,4	7,1	4,2	1,6
	2,0	2,0	11,9	0,3	-	-	-	-	-	-
	0,5	0,6	32,0	1,5	4,9	8,5	7,7	21,1	25,7	13,4
	0,4	0,4	47,4	9,5	5,6	0,7	7,0	13,3	15,9	6,4
	0,4	0,5	40,8	5,7	-0,3	0,4	4,3	4,4	0,2	0,1
	0,9	1,0	11,8	0,0	7,4	4,7	-1,5	10,5	13,1	12,3
	0,4	0,3	43,9	13,9	-2,9	-1,9	6,7	1,9	-8,2	-5,0

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
34	Expresso Nordeste	PR	12/78	94,3	—	51,2	73,5	0,8
35	Irmãos Paula Joca	CE	12/78	93,9	—	46,9	65,6	6,8
36	Expresso Caxiense	RS	08/78	92,1	28,7	28,5	44,3	3,3
37	Viação Danúbio Azul	SP	01/78	85,0*	—	17,7	59,8	2,9
38	Santa Rosa	SP	12/78	81,8	14,5	47,4	79,8	0,9
39	Princesa do Norte	PR	12/78	78,7	- 1,9	35,2	34,7	1,2
40	Rodoviária Lider	MG	12/78	76,5	9,7	44,2	53,8	4,9
41	Expresso Rodoviário Atlântico	SP	12/78	73,9	—	40,6	53,8	11,1
42	Santa Maria	MG	12/78	72,3	—	40,0	56,0	0,6
43	Santa Edwiges	MG	12/78	68,6	—	22,7	51,0	0,7
44	Viação Cidade do Açó	RJ	12/78	66,9	—	32,6	68,8	26,4
45	Impala	SP	12/78	66,7	- 3,3	28,4	24,7	1,3
46	São Bento	SP	12/78	65,7	11,0	28,3	33,7	0,6
47	Breda — Rio	RJ	12/78	63,5	—	27,2	38,6	0,6
48	Viação Nasser	SP	12/78	62,6	20,1	20,2	28,8	0,3
50	Empresa Cruz	SP	12/78	62,1	9,4	67,8	42,5	1,9
50	Citral	RS	12/78	60,5	- 60,9	33,1	38,2	5,9
51	Pássaro Verde	MG	12/78	60,4	—	46,9	52,9	0,9
52	Caprioli	SP	12/78	58,9	—	34,6	37,4	0,6
53	Viação Umuarama	PR	12/78	58,9	—	33,0	35,0	1,5
54	Vera Cruz	PE	12/78	57,2	—	27,0	40,4	4,3
55	Expresso 1002	PE	12/78	48,6	—	41,5	43,1	0,5
56	Rodoviária São Domingos	PE	12/78	43,8	—	23,2	41,6	—
57	Turismo Três Amigos	RJ	12/78	40,8	—	13,4	38,1	—
58	Auto Viação Bragança	SP	12/78	40,3	—	28,9	32,0	2,7
59	Real Caririense	CE	12/78	35,0	—	17,7	26,2	0,2
60	Expresso de Luxo Salvador	BA	12/78	33,4	—	12,6	13,3	0,1
61	Viação Nordeste	RN	12/78	33,1	—	36,6	70,4	7,5
62	Expresso Azul	RS	10/78	25,9	- 3,6	21,1	26,6	0,7
63	Tropical Turismo	SP	12/78	16,3	—	13,0	25,9	0,3

\* Valor estimado

## TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

1	CMTC	SP	12/78	1 279,3	7,2	436,7	1 232,0	3,5
2	CTC-RJ	RJ	12/78	286,3	10,4	115,0	359,4	0,1
3	Viação Águia Branca	ES	12/78	228,6	2,7	259,9	270,5	135,4
4	Reunidas	SC	12/78	219,0	- 12,0	137,5	178,5	22,2
5	Viação Redentor	RJ	12/78	201,8	3,5	54,7	104,8	0,0
6	Guarulhos	SP	12/78	196,3	0,0	129,3	93,5	77,4
7	Natur	PE	12/78	141,5	—	88,4	166,3	6,7
8	Tusa — Transportes Urbanos	SP	12/78	137,9	61,3	55,9	75,4	8,0
9	Campo Grande	RJ	12/78	129,9	1,5	22,8	49,4	0,0
10	Auto Diesel	RJ	12/78	118,9	1,9	24,8	76,0	0,0
11	Santista	SP	12/78	115,0	- 29,1	46,3	168,0	0,0
12	Carris Porto Alegre	RS	12/78	111,8	11,4	- 42,4	41,1	0,0
13	Auto Viação Alpha	RJ	12/78	107,5	- 13,2	61,7	95,7	13,9
14	Viação Acari	RJ	12/78	107,0	- 10,6	24,6	73,1	0,0
15	Viação Forte	RJ	12/78	97,3	12,6	24,3	45,1	0,0
16	Central Transportes	RS	12/78	95,5	- 12,1	58,0	89,9	3,5
17	Amigos Unidos	RJ	12/78	88,8	- 1,7	10,9	38,7	0,0

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço;

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# EM CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NAO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	- 7,7	4,3	8,0	4,5	- 6,6	- 3,6	0,4	0,4	41,9	4,0
	5,6	2,0	4,2	11,8	16,2	8,1	0,6	0,5	43,6	5,6
	0,7	1,3	-	2,0	7,0	2,1	0,5	0,3	47,0	13,0
	- 0,3	0,8	0,0	0,5	2,8	0,6	0,1	0,1	68,1	10,8
	4,8	2,7	-	7,5	15,8	9,1	2,8	0,3	48,8	42,0
	2,2	-	-	2,2	6,2	2,7	0,7	1,1	32,1	2,1
	0,2	5,2	-	5,4	12,2	7,0	1,2	0,6	39,6	18,5
	2,9	- 0,6	4,8	7,1	5,7	3,1	0,4	0,5	39,2	1,9
	2,0	4,0	5,3	11,3	15,0	8,3	0,7	0,3	37,5	22,3
	0,1	1,9	7,9	9,9	8,8	2,9	0,4	0,3	64,6	16,5
	0,1	0,0	8,8	8,9	0,3	0,1	0,2	0,2	57,4	24,1
	3,3	1,1	- 1,0	3,4	15,4	6,5	1,6	1,7	14,7	0,7
	0,7	1,5	3,0	5,2	7,7	3,3	0,4	0,4	26,1	-
	4,1	1,5	2,6	8,1	20,6	8,8	1,0	0,6	50,6	23,0
	3,9	-	2,1	6,0	19,3	6,2	0,8	0,6	43,7	10,0
	7,0	- 1,0	3,6	9,6	8,8	9,6	2,9	2,9	16,1	-
	4,5	3,2	1,3	9,0	23,2	12,7	0,5	0,6	27,8	-
	7,4	1,6	4,8	13,8	19,2	14,9	0,2	0,7	30,9	4,9
	1,7	4,2	-	5,9	17,1	10,0	0,8	0,8	31,6	1,2
	0,4	1,5	1,4	3,3	5,8	3,2	4,7	0,7	27,0	13,7
	6,2	- 0,5	5,6	11,3	21,1	10,0	0,4	0,4	50,9	6,0
	4,2	2,5	4,0	10,6	16,1	13,8	0,6	0,8	12,9	0,0
	4,4	- 1,0	6,4	9,8	14,6	7,8	0,3	0,3	52,1	5,7
	- 6,9	0,1	8,8	2,0	- 50,7	- 16,7	1,2	0,2	10,2	58,2
	1,7	4,1	2,0	7,8	20,1	14,4	0,9	0,5	22,5	11,5
	0,6	1,2	2,1	3,9	10,2	5,1	0,2	0,2	38,4	0,0
	- 0,3	0,5	1,9	2,1	1,6	0,6	0,8	0,7	19,2	2,1
	0,0	0,7	9,6	10,3	1,9	2,1	0,1	0,0	52,2	20,4
	1,0	1,7	-	2,7	12,7	10,4	0,2	0,2	25,9	-
	- 4,2	5,7	2,8	4,3	11,5	9,2	0,2	0,2	54,1	7,4
	- 977,0	433,4	182,0	- 361,6	- 124,4	- 42,4	0,2	0,3	72,4	25,0
	- 22,8	11,1	0,0	- 11,8	- 10,1	- 4,0	0,4	0,5	78,4	32,5
	30,0	35,0	7,5	72,5	25,0	28,4	0,7	0,8	13,9	1,2
	- 6,6	7,4	15,5	16,4	0,5	0,3	0,5	0,4	32,0	7,3
	- 25,5	8,5	17,1	0,1	- 31,0	- 8,4	0,3	0,3	53,2	0,0
	19,1	24,9	- 7,0	37,0	34,0	22,4	2,0	2,4	16,4	0,9
	7,8	4,9	13,6	26,3	29,8	18,6	0,2	0,4	60,5	33,2
	- 24,0	11,5	- 2,9	- 15,4	22,4	9,1	0,6	0,5	47,6	21,8
	- 16,1	0,0	7,7	- 8,4	- 70,6	- 12,3	0,2	0,2	59,4	0,0
	- 17,5	0,2	6,5	- 10,9	- 69,7	- 14,5	1,8	0,4	71,7	55,7
	- 53,7	3,3	41,6	- 8,7	- 108,8	- 43,8	0,2	0,1	75,5	37,0
	- 39,3	8,1	20,4	- 10,8	- 73,5	- 27,9	0,2	0,1	186,1	110,7
	- 7,0	0,2	10,6	3,9	- 11,0	- 6,3	0,1	0,1	39,2	9,8
	- 21,3	6,2	7,0	- 8,2	- 61,3	- 14,1	0,4	0,3	68,9	24,2
	- 9,6	0,0	3,8	- 5,7	- 39,5	- 9,8	0,3	0,3	53,0	4,8
	- 2,9	- 1,9	6,7	1,9	- 8,2	- 5,0	0,4	0,3	43,9	13,2
	- 9,2	0,8	4,1	- 4,2	- 77,0	- 9,4	0,2	0,3	74,8	0,0

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
18	Santa Sofia	RJ	12/78	85,1	-	29,7	37,1	0,0
19	Viação Urubupungá	SP	12/78	80,7	-	24,0	55,1	1,7
20	São João Clímaco	SP	12/78	79,7	-	28,6	44,5	1,6
21	Tasa	RJ	12/78	74,3	18,8	2,8	92,1	0,3
22	Novacap	RJ	12/78	72,0	-7,8	19,4	30,0	0,1
23	Americanópolis	SP	12/78	67,0	36,3	-15,6	58,1	0,1
24	Auto Viação Bangu	RJ	12/78	66,1	-	25,7	25,9	0,4
25	Empresa Transportes Fiores	RJ	12/78	63,3	-	21,0	39,9	5,7
26	Auto Viação Leblon	RJ	12/78	62,2	84,0	28,0	25,0	0,0
27	Transportes Trevo	RS	12/78	61,3	0,9	20,6	61,5	23,7
28	Viação São Ricardo	RJ	12/78	56,2	0,7	15,2	28,5	0,0
29	Viação Ideal	RJ	12/78	56,0	8,6	4,4	15,9	0,0
30	Viação Verdun	RJ	12/78	55,9	3,6	31,9	37,6	8,9
31	Viação Bandeirante	SP	06/78	55,0	-	30,0	43,0	0,0
32	Viação Santa Brígida	SP	12/78	53,0	-14,0	17,9	21,2	3,5
33	Valsa	RJ	12/78	51,3	5,5	11,4	27,6	0,0
34	Transportes Mosa	RJ	12/78	51,1	1,0	15,8	21,7	0,0
35	N. S. de Lourdes	RJ	12/78	49,4	-9,1	9,4	13,6	0,6
36	Santa Cecília	SP	06/78	48,1	-	33,2	47,5	0,5
37	Viação Campos Gerais	PR	02/79	46,4	-	25,1	19,7	1,1
38	Expresso São Bernardo do Campo	SP	12/78	44,3	-38,3	13,5	14,1	0,0
39	Coesa	RJ	12/78	41,2	-	20,5	11,8	0,0
40	Borborema Imperial	PE	12/78	40,6	-	16,3	21,4	2,6
41	Columbia Auto Ônibus	RJ	12/78	40,0	-	12,3	25,4	0,0
42	Federal Auto Ônibus	RJ	12/78	37,6	-	8,4	15,1	0,0
43	Viação Auto Dinâmica	RJ	12/78	37,3	-	7,5	16,4	0,3
44	Viação Elite	RJ	12/78	36,7	2,1	13,1	16,0	0,0
45	Emflotur	SC	12/78	34,1	-	8,5	15,6	0,1
46	Cidade Canção	PR	12/78	31,8	-	4,9	17,2	5,7
47	Expresso São Lucas	MG	12/78	31,8	-27,8	10,8	15,0	0,1
48	Viação Campo Grande	BA	12/78	29,3	-	22,9	18,7	0,7
49	Viação Ipitanga	BA	12/78	28,6	-5,9	13,5	19,5	0,7
50	Transporte Brasília	SP	12/78	28,3	10,4	9,9	13,6	0,3
51	Empresa Pedrosa	PE	12/78	26,8	-	11,6	21,6	0,0
52	Rodoviária Caruaruense	PE	12/78	26,0	7,3	17,6	27,5	5,5
53	Taquatur	MA	12/78	21,9	-	20,4	25,3	0,5
54	CTC - Ceará	CE	12/78	21,2	-	41,4	34,8	10,0

## TRANSPORTE DE CONCRETO

1	Concretex	SP	12/78	1 373,3	-4,8	477,2	482,4	34,7
2	Postes Cajan	RJ	12/78	626,7	21,1	265,2	224,4	55,7
3	Scac	SP	12/78	626,1	14,5	90,8	103,7	26,3
4	Redimix do Rio de Janeiro	RJ	01/79	408,6	13,9	364,2	359,4	234,8
5	Engemix	SP	12/78	389,6	20,7	162,1	154,6	3,4
6	Concremix	SP	12/78	354,7	-12,8	85,8	192,4	2,8
7	Redimix de São Paulo	SP	01/79	286,3	-5,5	143,8	203,3	108,0
8	Reago	SP	12/78	190,3	-5,4	102,2	100,2	15,9
9	Consid	RJ	12/78	183,6	0,0	21,7	15,9	0,0
10	Polimix	SP	12/78	182,9	-12,0	83,6	66,5	1,3

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço.

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NAO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	1,5	1,1	1,1	3,6	8,8	3,1	0,4	0,6	35,8	0,0
	-1,2	0,3	7,2	6,3	26,2	7,8	0,2	0,2	60,9	7,1
	-10,9	2,6	-	-8,3	-29,0	-10,4	0,6	0,2	38,1	23,4
	-11,1	1,6	19,7	10,2	-339,2	-12,7	2,1	0,3	97,4	79,9
	-9,0	0,4	2,8	-5,7	-44,3	-11,9	0,1	0,1	39,7	0,0
	-11,5	2,1	8,9	-0,5	-60,2	-14,0	2,0	0,4	123,6	94,2
	1,5	0,5	4,5	6,5	7,8	3,0	1,1	1,0	37,2	2,4
	0,0	0,6	10,5	11,1	52,4	21,0	0,5	0,2	67,0	40,4
	-5,6	5,1	-1,8	-2,5	-1,7	-0,8	2,0	1,5	26,7	6,5
	-1,5	1,8	3,5	3,8	1,4	0,4	0,2	0,3	70,5	27,2
	-6,8	2,8	4,4	0,4	-26,3	-7,1	0,3	0,4	50,9	0,0
	-6,7	1,9	2,0	-2,7	-109,0	-8,5	0,4	0,3	72,8	16,6
	9,4	-5,4	1,3	5,3	12,5	7,1	0,7	0,6	34,8	6,3
	-2,5	2,7	0,0	0,2	-0,7	0,0	0,5	0,2	54,5	29,7
	-7,9	1,6	-0,8	-7,2	-35,1	11,8	0,3	0,6	31,1	0,0
	-0,3	0,6	1,2	1,6	2,6	0,5	2,2	0,3	61,6	52,1
	-4,4	0,6	3,1	0,7	-24,0	-7,4	3,0	0,6	40,1	31,8
	-5,6	2,4	1,0	-2,2	-34,0	-6,4	0,7	0,8	69,4	0,0
	-6,1	4,8	0,8	-1,3	-0,9	-3,9	1,2	0,3	37,7	28,0
	1,2	1,9	-0,1	3,0	12,3	6,7	1,2	1,7	24,9	2,4
	0,1	0,5	-0,2	0,4	4,4	1,3	0,2	0,9	39,4	4,9
	-7,2	4,9	-4,1	-6,4	-11,2	-5,6	2,1	2,9	17,9	0,0
	-0,6	0,8	1,0	1,3	1,2	0,5	0,6	0,6	43,0	3,5
	-2,0	0,3	3,2	1,5	-13,8	-4,2	0,4	0,1	57,5	45,5
	-7,2	0,6	1,6	5,0	-78,6	-17,6	0,7	0,4	56,5	23,8
	-5,4	0,1	1,4	-3,9	-70,7	-14,2	1,0	0,3	63,3	44,4
	-2,5	0,1	0,6	-1,8	-18,3	-6,5	0,8	0,4	27,2	18,8
	1,9	0,8	1,4	4,0	31,8	7,9	0,6	0,5	60,2	17,1
	-0,1	1,2	-8,9	-7,8	-159,2	-24,5	0,3	0,1	74,2	34,0
	-1,5	0,3	-1,6	-2,8	-11,1	-3,7	1,2	0,6	52,8	25,3
	1,2	0,0	3,7	4,9	5,2	4,1	0,9	0,5	30,9	14,8
	-0,4	0,1	1,2	0,9	-2,2	-1,0	0,4	0,3	35,0	11,0
	3,4	0,1	3,0	6,5	35,3	12,3	0,5	0,4	35,7	5,8
	1,6	0,1	1,7	3,4	29,3	12,6	0,4	0,2	51,0	25,7
	-0,9	0,9	2,4	2,4	-	-	0,6	0,3	42,2	20,6
	4,0	1,4	2,6	8,0	39,2	36,5	0,4	0,5	31,4	1,3
	-5,1	0,8	-4,4	-8,7	-10,3	-20,2	10,4	8,0	5,0	1,1
	101,8	39,2	16,4	157,4	29,5	10,2	1,0	1,0	46,8	5,3
	19,7	0,0	-12,9	6,8	7,4	3,1	1,2	1,2	43,7	2,8
	-7,8	1,0	3,5	-3,3	7,4	1,0	1,0	0,9	70,4	8,9
	76,7	2,3	-4,5	74,5	21,6	19,3	0,8	1,1	22,9	8,4
	17,5	0,8	-9,2	9,1	11,2	4,6	1,1	1,1	44,1	14,0
	3,7	1,4	13,7	18,8	5,9	1,4	0,9	0,6	74,5	35,1
	13,5	0,8	10,7	25,0	9,9	4,9	0,7	0,6	45,4	13,0
	10,4	-2,7	1,1	8,0	7,5	4,0	1,3	1,1	31,8	6,9
	7,0	0,4	-1,4	6,0	34,1	4,0	2,2	1,2	55,6	26,3
	8,3	1,3	-2,2	7,4	11,4	5,2	1,4	1,3	38,7	3,2

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## TRANSPORTE FERROVIÁRIO

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
1	RFF	RJ	12/78	9 858,2	2,5	79 642,6	128 750,3	381,7
2	Fepasa	SP	12/78	3 235,5	38,8	21 014,3	40 797,6	12,3
3	Metrô — SP	SP	12/78	434,0	12,6	24 348,7	29 820,1	1,3
4	Metrô — RJ	RJ	12/78	—	—	8 425,2	26 366,8	2,7

## TRANSPORTE AÉREO

1	Varig	RS	12/78	11 389,1	3,7	4 331,5	6 523,1	372,7
2	Vasp	SP	12/78	4 377,5	12,8	1 641,7	3 108,0	88,0
3	Cruzeiro do Sul	RJ	12/78	2 903,3	6,7	428,6	1 476,4	23,7
4	Transbrasil	SP	12/78	2 249,0	13,8	349,8	940,6	25,7
5	Air France	RJ	12/78	707,3	14,1	174,0	2,4	0,0
6	Lider Táxi Aéreo	MG	12/78	408,3	14,2	113,8	341,7	4,4
7	Votec — Serv. Aéreos Regionais	RJ	12/78	455,2	30,2	327,4	618,6	67,7
8	TAM — Transportes Aéreos Regionais	SP	12/78	242,6	—	116,6	111,8	1,6
9	Rio-Sul	RJ	12/78	181,7	118,6	107,6	165,2	0,3
10	Nordeste	BA	12/78	125,5	28,5	63,3	84,9	—
11	Cruzeiro Táxi Aéreo	RJ	12/78	75,2	—	20,1	34,0	0,0
12	TAM — Transportes Aéreos Marília	SP	12/78	56,7	— 69,8	22,0	59,3	30,7
13	Votec Amazonia	PA	12/78	50,5	14,5	66,0	86,5	18,7
14	Braniff Airways	RJ	12/78	48,0	—	13,7	2,4	0,1
15	Lloyd Aéreo Boliviano	SP	12/78	24,9	—	15,7	9,9	—
16	Flamingo Táxi Aéreo	SP	12/78	9,6	—	7,8	21,5	0,0

## TRANSPORTE MARÍTIMO

1	Lloyd Brasileiro	RJ	12/78	5 422,7	5,2	2 483,6	5 351,0	220,2
2	Docenave	RJ	12/78	3 227,0	18,0	2 987,2	3 206,2	777,7
3	Aliança	RJ	12/78	2 102,4	— 14,8	2 200,7	1 749,6	193,1
4	Netumar	AM	12/78	1 613,5	18,1	584,3	1 380,7	27,3
5	Frota Oceânica	RJ	12/78	1 435,3	7,3	613,3	1 522,9	607,9
6	Frota Amazônica	PA	12/78	435,9	7,5	115,7	278,0	28,8
7	Libra	RJ	12/78	396,0	11,5	440,1	571,4	178,0
8	Paulista	RJ	12/78	353,5	— 42,6	522,4	456,0	125,3
9	Conan	MA	04/79	351,2	—	196,9	1 138,8	4,2
10	Camuyrano	RJ	01/79	335,3	47,3	154,0	138,0	0,0
11	Lloyd Libra	RJ	12/78	302,1	15,9	168,9	321,3	1,4
12	Wilson Sons	RJ	01/79	268,6	— 10,0	149,4	153,9	1,1
13	Nacional	RJ	04/79	247,3	0,0	183,2	185,4	0,0
14	Moraes	RJ	12/78	160,4	0,0	20,5	578,5	1,1
15	Navego	RJ	12/78	141,8	0,7	— 0,6	105,2	0,7
16	Antonio Ramos	SC	12/78	100,5	0,0	52,0	115,0	0,1
17	Moore McCormack	RJ	12/78	94,5	— 4,9	114,4	21,4	4,6
18	Enasa	PA	12/78	86,8	— 9,5	259,0	199,2	0,1
19	Brasnamar	SP	07/78	86,2	0,0	61,7	407,7	1,4
20	Flumar	RJ	12/78	84,6	95,0	123,2	786,0	0,0

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço:

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
				DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
- 9 172,5	- 64,7	- 2 780,4	- 12 017,7	- 11,5	- 93,7	0,4	0,1	42,6	29,8
- 6 852,3	- 169,4	3 678,1	- 3 343,6	- 33,4	- 217,0	0,8	0,1	52,8	43,8
- 1 760,4	20,8	727,0	- 1 012,6	- 7,1	- 400,8	0,2	0,1	16,0	9,2
-	-	-	-	-	-	1,2	0,2	67,3	55,0

1 000,3	88,6	148,9	1 237,8	25,1	9,5	1,1	0,6	58,8	27,3
455,0	25,4	- 51,8	428,6	27,7	10,3	1,2	0,6	69,1	36,0
297,9	19,4	105,0	422,3	74,0	10,9	1,2	0,5	84,3	46,6
121,1	- 12,1	17,5	126,5	31,1	4,8	0,9	0,5	79,2	32,3
408,0	13,7	0,0	421,7	242,3	59,6	30,8	31,1	3,1	0,0
- 15,1	-	- 1,6	- 16,7	- 13,2	3,6	1,0	0,5	80,8	39,7
32,1	4,9	30,1	67,1	11,3	8,1	1,1	0,5	63,2	38,2
1,8	9,8	3,6	15,2	9,9	4,7	1,5	1,0	43,5	18,8
- 1,0	2,9	11,4	13,3	1,7	1,0	1,0	0,5	50,5	27,2
2,9	3,2	- 3,0	3,1	9,6	4,8	1,5	0,7	55,9	27,6
- 0,6	-	0,7	0,1	- 2,9	- 0,7	1,1	0,7	66,3	25,2
- 2,6	20,9	6,5	11,8	83,1	32,2	0,7	0,5	74,8	32,4
11,4	-	0,6	12,0	17,2	22,5	1,0	0,4	37,0	21,2
5,4	- 0,3	-	5,1	37,2	10,6	2,7	2,7	32,5	-
6,0	0,0	- 0,2	5,8	38,2	24,0	5,4	5,4	7,6	-
- 2,3	-	1,5	- 0,8	- 29,4	- 23,9	0,1	0,1	66,5	18,8

122,3	39,3	35,3	196,9	6,5	2,9	1,2	0,4	64,7	47,3
396,0	45,6	26,5	468,1	14,7	13,6	2,3	0,9	41,5	27,6
399,0	3,9	- 1,4	401,5	18,3	19,1	3,9	1,3	35,3	24,1
203,3	0,0	12,3	215,6	34,7	12,5	1,8	0,3	67,5	55,0
123,8	5,4	18,9	148,2	21,0	9,0	1,3	0,2	66,4	55,8
55,3	0,1	16,2	71,5	47,9	12,7	1,4	0,6	69,1	42,3
- 89,0	8,4	67,6	- 9,0	- 17,4	- 19,3	1,0	0,3	32,8	22,3
77,0	0,2	- 69,4	7,8	14,7	21,8	3,2	1,1	46,6	36,3
- 2,6	6,8	-	4,2	2,1	1,2	1,2	0,2	80,4	69,2
77,0	- 3,4	12,5	86,1	17,7	21,9	2,1	0,7	49,1	33,2
11,0	0,0	41,3	52,3	6,5	3,6	4,8	0,4	59,4	53,4
36,9	- 0,3	2,4	39,0	24,4	13,6	1,2	1,0	36,3	8,3
20,9	7,9	0,0	28,8	15,7	11,6	4,7	1,0	46,1	42,8
30,4	0,0	- 3,1	27,3	148,2	18,9	0,6	0,0	96,3	86,3
- 16,1	- 0,2	2,3	- 14,0	- 2 716,6	- 11,4	0,3	0,2	100,4	29,4
- 3,4	0,5	21,9	19,0	- 5,5	- 2,8	1,6	0,2	60,0	53,6
6,0	28,3	- 12,0	22,3	29,9	36,2	6,2	6,3	13,3	0,0
- 56,2	- 6,2	0,0	- 62,4	- 24,0	- 71,8	5,1	5,3	5,0	0,0
12,5	0,2	- 44,9	- 32,4	20,5	14,7	1,0	0,1	86,1	78,1
- 9,0	0,0	152,5	143,5	- 7,3	- 10,6	0,6	0,0	84,0	74,8

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.





# Uma frota de Mercedes-Benz 1113 é meio caminho andado.

**V**amos começar do princípio: o 1113 é um Mercedes-Benz. Tem baixos custos de operação e manutenção, portanto. Consome pouco combustível, porque no motor é adotado o exclusivo sistema de injeção direta Mercedes-Benz. Resistente, durável, o 1113 é o meio certo para muitos fins – especialmente para fins lucrativos.

Partindo destes princípios, é natural que o Mercedes-Benz 1113 forme a maior frota brasileira de caminhões diesel de um mesmo modelo. Excelente para a coleta e distribuição de cargas na cidade, o 1113 é usado também para distâncias curtas ou médias. É o caminhão mais vivido do país – e o que mais se vê por aí fora.

**Racionalização de combustível é pouco: o 1113 é todo racional.**

Dito e feito: com 11 toneladas de peso bruto total, ou deslocando 18,5 toneladas com terceiro eixo ou ainda tracionando 19 toneladas com semi-



*O L-1113 é oferecido nas opções de 4200 e 4830mm de distância entre eixos. Enquanto o LK vem com 3600mm de distância entre eixos.*



reboque de um eixo, o 1113 é econômico. Com básculas ou outros equipamentos hidráulicos, na versão LK, o 1113 é econômico. Mais que isso: racional. Tudo num Mercedes-Benz é bom pra valer.

Tem cabina com suspensão independente, para dar conforto aos seus motoristas. Tem três sistemas de freios independentes entre si, tem as principais peças do seu motor intercambiáveis com as de outros motores Mercedes-Benz e apresenta o mínimo de possibilidades de paradas por avaria. Trocando em miúdos, com o 1113 na sua frota, não lhe faltam meios para atingir os seus fins.

**Um Mercedes-Benz 1113 puxa outro, puxa outro, puxa outro.**

Você se acostuma com Mercedes-Benz e não quer saber de outra coisa. Então faz o que é certo: padroniza sua frota com Mercedes-Benz. Os custos de manutenção caem cada vez mais e o valor do seu

patrimônio sobe cada vez mais, pois o valor de revenda de um Mercedes-Benz é alto pela própria natureza.

E os Mercedes-Benz levam outra vantagem: contam com a maior e mais experiente rede especializada em veículos diesel do Brasil. Você está sempre a meio caminho de um dos quase 200 concessionários Mercedes-Benz na hora em que você precisa de peças genuínas ou de uma assistência técnica cem por cento. Com um Mercedes-Benz 1113 você tem sempre uma boa companhia.



**Mercedes-Benz**



## TRANSPORTE MARÍTIMO

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
21	Conerj	RJ	12/78	84,5	-3,0	110,2	86,4	0,1
22	Norsul	RJ	12/78	82,8	-9,5	30,2	160,1	0,7
23	Bahiana	BA	12/78	76,6	0,0	98,9	171,6	0,0
24	Brasilmar	RJ	12/78	48,6	-	18,3	147,4	0,9
25	Lajeado	RS	12/78	43,2	0,0	104,5	193,8	0,2
26	Alagoas	RJ	12/78	27,0	0,0	20,8	24,4	0,6
27	São Francisco	MG	12/78	11,5	27,5	21,1	22,6	0,1
28	Meca	SP	12/78	10,3	0,0	54,0	107,3	1,2
29	Minuano	RS	12/78	8,1	0,0	10,8	10,2	0,1

## MONTADORAS

1	Volkswagen do Brasil	SP	12/78	40 633,8	13,1	9 552,3	6 968,6	510,6
2	Ford Brasil	SP	01/79	24 172,3	20,6	3 919,8	6 449,6	641,8
3	Mercedes Benz	SP	12/78	21 257,6	5,3	11 355,5	3 872,8	551,8
4	General Motors	SP	12/78	19 037,5	16,3	1 662,1	8 100,5	572,8
5	Fiat Automóveis	MG	12/78	8 483,2	109,6	- 1 179,2	9 992,5	41,7
6	Saab Scania	SP	12/78	4 198,9	- 10,6	827,7	626,9	24,5
7	Fiat Diesel	RJ	12/78	3 467,8	-	794,6	3 436,8	0,2
8	Chrysler do Brasil	SP	12/78	2 526,2	- 19,0	658,0	1 186,1	0,7
9	Toyota do Brasil	SP	12/78	611,2	43,7	334,7	184,4	0,2
10	Puma	SP	12/78	585,9	118,9	44,8	106,4	8,6
11	Gurgel	SP	12/78	143,4	-	21,8	45,3	0,1

## PNEUS

1	Pirelli	SP	12/78	14 305,3	5,8	7 322,0	5 200,3	1 986,3
2	Goodyear do Brasil	SP	12/78	9 183,5	59,0	2 333,2	1 659,2	80,1
3	Firestone	SP	01/79	6 344,4	138,5	2 219,5	1 315,4	119,1
4	B.F. Goodrich	SP	12/78	1 056,7	45,6	157,2	147,3	0,0
5	Cia. Pneus Tropical	BA	12/78	228,6	- 53,6	204,5	1 519,0	0,0
6	Michelin	RJ	12/78	46,9	0,0	141,5	109,1	7,5
7	Canadense	GO	12/78	37,8	0,0	84,1	75,2	0,0

## CARROÇARIAS DE CAMINHÃO

1	Randon	RS	04/79	1 401,3	- 19,5	590,7	458,1	216,2
2	Engesa	SP	06/78	1 288,9	23,5	470,6	687,5	95,3
3	Vega-Sopave	SP	12/78	533,0	61,0	243,7	251,7	7,2
4	Brasinca	SP	12/78	456,4	15,6	139,5	147,1	19,5
5	Técnico Industrial do Brasil	SP	01/79	407,9	0,0	227,1	117,8	35,0

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço;

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhoes)	LUCRO NAO-OPERAC. (Cr\$ Milhoes)	SALDO DA CORREÇÃO MONETARIA (Cr\$ Milhoes)	LUCRO ANTES DO IMP. OE RENDA (Cr\$ Milhoes)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	- 107,0	14,0	- 16,1	- 104,9	- 84,3	- 110,0	1,6	1,6	24,4	5,1
	6,4	- 4,3	- 6,0	- 4,6	6,9	2,5	1,0	0,1	84,0	68,7
	- 10,0	0,4	24,3	14,7	- 9,7	- 12,5	0,7	0,1	45,2	41,8
	- 24,5	0,9	33,5	9,9	- 131,7	- 50,4	0,5	0,1	89,0	65,8
	- 22,1	1,3	23,1	1,5	- 19,9	- 48,1	0,5	0,1	50,4	39,0
	2,7	0,4	1,2	3,6	14,9	11,4	1,3	0,8	36,0	13,2
	- 54,6	1,5	- 1,3	- 57,2	- 251,6	- 461,7	1,0	0,8	38,1	11,7
	- 7,9	- 0,1	17,9	10,0	- 14,8	- 77,6	1,3	0,1	53,2	47,8
	- 0,3	- 0,2	- 0,5	- 1,2	- 4,6	- 6,1	1,3	1,3	18,7	0,0

	2 463,4	175,7	436,1	2 203,0	27,6	6,4	1,2	1,3	46,3	0,1
	259,2	250,4	852,0	1 361,6	13,0	2,1	0,9	0,7	70,4	15,1
	4 656,2	22,8	- 1 564,6	3 114,4	41,2	22,0	2,4	2,5	30,1	0,4
	- 247,5	-	-	- 247,5	- 14,8	- 1,3	0,8	0,6	90,0	26,4
	- 2 164,9	75,8	314,6	- 1 774,5	- 177,1	- 24,6	0,6	0,3	110,3	59,5
	77,5	2,4	- 44,8	35,1	9,6	1,9	1,3	1,0	75,4	16,1
	- 1 804,5	230,4	771,7	- 802,4	- 198,0	- 45,3	1,6	0,6	90,0	52,8
	- 261,2	9,9	111,4	- 139,9	- 38,1	- 9,9	0,7	0,7	75,9	4,2
	95,4	0,9	- 24,7	71,6	28,7	15,7	2,5	2,6	21,7	-
	33,5	- 0,5	6,6	39,6	73,6	5,6	0,7	0,8	73,8	17,0
	- 4,4	1,9	4,9	2,4	- 11,4	1,7	0,8	0,6	69,9	18,8

	1 264,2	97,4	- 363,9	997,7	18,5	9,5	1,6	1,4	41,1	7,6
	428,8	14,7	- 127,5	316,0	19,0	4,8	1,7	1,2	56,3	16,9
	652,2	7,8	- 193,0	467,0	29,7	10,4	1,4	1,4	50,4	2,9
	- 27,7	6,0	11,4	- 10,3	- 13,8	- 2,0	1,0	1,0	67,9	1,3
	- 74,5	38,9	152,9	117,3	- 17,4	- 15,5	0,4	0,3	84,0	19,0
	- 12,2	8,6	3,6	0,0	- 2,5	- 7,6	4,3	3,1	22,1	6,1
	0,0	0,9	- 4,5	- 3,6	1,0	2,3	2,8	2,9	13,7	0,0

	94,7	17,2	- 29,5	50,0	18,9	7,9	1,3	1,1	54,5	7,3
	131,7	- 0,7	-	114,0	27,8	10,1	1,0	0,8	70,1	21,0
	53,2	5,9	-	48,6	24,2	11,0	1,0	1,0	41,4	2,5
	26,7	1,2	6,7	20,2	20,0	6,1	1,2	0,9	56,4	13,8
	108,9	0,0	- 15,8	64,0	47,9	26,6	3,8	2,4	25,7	9,4

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## CARROÇARIAS DE CAMINHÃO

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
6	Iderol	SP	12/78	373,3	8,5	120,9	117,9	8,9
7	Rodoviária	RS	12/78	351,5	—	101,8	79,6	32,1
8	Sanvas	SP	10/78	300,5	- 14,0	80,5	178,8	16,8
9	Recrusul	RS	06/78	277,5	—	106,5	47,2	8,8
10	FNV — Fruehauf	SP		256,0	—	—	—	—
11	Biselli	SP	12/78	255,9	—	83,1	39,9	5,6
12	Usimeca	RJ	12/78	214,9	6,4	76,2	40,8	4,5
13	Trivellato	SP	12/78	206,4	- 32,3	286,7	493,5	16,9
14	Bucka-Spiero		11/78	193,4	23,0	55,5	26,6	5,7
15	Cibi	SP	12/78	180,0*	—	45,4	43,3	0,4
16	Massari	SP	12/78	176,1	8,7	120,7	133,7	51,7
17	Grahl	SC	12/78	148,4	- 6,1	48,7	47,7	7,3
18	Staiger	RS	01/79	144,3	- 20,1	63,6	58,3	2,1
19	Corona	SP	12/78	112,7	0,0	10,9	12,4	2,9
20	Dambroz	RS	07/78	98,7	9,7	56,0	31,1	2,3
21	A. Guerra	RS	07/78	90,3	0,0	29,6	13,0	1,0
22	Pissolli	SP	12/78	78,5	—	19,9	13,5	0,0
23	Randonmil	MG	04/79	78,1	—	20,0	16,4	0,4
24	Biselli Nordeste	BA	12/78	77,3	- 10,1	59,5	67,4	0,8
25	Carrocerias Anhanguera	GO	12/78	54,9	—	—	—	—

## ICOPERVIL VAI MAIS LONGE.

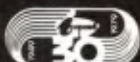
UM MOVIMENTO CONSTANTE ENTRE SÃO PAULO, RIO, CAMPINAS E 632 CIDADES NORDESTINAS. DE SERGIPE, ALAGOAS, PERNAMBUCO, PARAÍBA E RIO GRANDE DO NORTE.



O Corujão Icopervil leva e traz sua mercadoria de qualquer destas partes do país, além de Belém, Fortaleza, Salvador, Feira de Santana, Salgueiro, Timbaúba, Mossoró e Campina Grande. Direto. Sem desvios nem marcha-a-ré. Totalmente livre de chuva e poeira.

### CORUJÃO ICOPERVIL

O transporte sob encomenda para sua mercadoria



Matriz - Recife-PE. Rua Rio de Janeiro, 82 - Torreões. Tel.: 227-0439.  
 São Paulo: Av. Henry Ford, 975. Tel.: PBX 274-8766.  
 Campinas: Rua 15, nº 98 - Jardim Sta. Cândida. Tel.: 51.6089.  
 Rio de Janeiro: Rua Alvarenga Peixoto, 426 - Vigário Geral. Tel.: 391-3961

## Endireitamento a frio de chassis de caminhões, ônibus e carretas.

SERVIÇO EXECUTADO COM MÁQUINA BEE LINE, IMPORTADA DOS EUA.

- Alinhamento de eixo dianteiro
- Alinhamento de direção
- Balanceamento de rodas
- Correção e alinhamento de eixo de truck e eixo de carreta
- Alongamento, encurtamento, troca de travessa, rebitagem, solda e reforços de todas as marcas de chassi de caminhão
- eixo nem a cabine do caminhão
- Precisão de ajuste milimétrica
- Preço mais baixo aos dos meios comuns
- Processo a frio, dispensa o aquecimento do chassi
- Toda a execução do serviço em poucas horas, ficando seu veículo menos tempo parado, dando mais lucro para você.

VANTAGENS DO SISTEMA BEE LINE:

- Não precisa remover o



**CHAMBORD**  
 AUTO

Rua Luzitânia, 460/466  
 Telefone: 826-4416

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	21,7	1,0	2,0	17,0	18,7	6,0	1,1	1,0	51,0	1,5
	-24,2	1,5	-6,2	-28,9	-22,3	-6,4	1,1	1,1	64,2	1,2
	1,2	1,6	0,0	2,3	3,4	0,9	1,5	0,7	76,9	37,8
	47,6	0,6	-10,5	37,7	45,2	17,4	1,8	1,5	53,8	11,6
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	13,0	1,5	-13,2	0,5	17,4	5,6	1,3	1,3	57,9	0,1
	25,8	1,1	-7,3	13,2	35,3	12,5	1,8	1,6	41,6	4,3
	12,6	0,6	67,7	77,0	4,6	6,3	1,3	0,2	48,5	40,0
	7,2	-	-	7,2	12,9	3,7	1,4	1,3	62,5	6,6
	6,5	0,3	-1,0	5,8	15,0	3,8	1,5	1,0	66,7	22,0
	7,0	0,0	-21,3	-10,6	5,7	3,9	1,3	1,0	43,6	7,9
	-5,6	5,1	1,0	0,5	1,0	0,3	1,4	1,0	59,7	17,1
	-0,6	0,9	-5,6	-5,3	0,4	0,2	1,2	1,1	56,6	6,8
	2,3	0,8	-2,2	0,6	28,4	2,6	1,0	1,0	83,7	5,2
	12,1	1,5	0,0	6,1	24,2	13,7	1,8	1,8	34,9	0,9
	6,0	1,1	0,0	5,4	23,9	7,8	2,0	1,7	42,0	5,0
	1,4	0,3	0,0	1,7	8,5	2,2	1,6	1,3	53,1	17,6
	1,3	-0,1	-1,1	0,1	6,0	1,5	1,3	1,1	64,8	8,1
	-0,4	0,3	2,3	1,8	-0,1	-0,1	1,3	0,8	35,7	13,2
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

# CARGA PESADA

## É COM EIXO TUBULAR BRASPRENSAS

É uma questão de usar a cabeça: se, no lugar de um pesado eixo maciço, seu caminhão, carreta ou cavalo mecânico estiver equipado com Eixo Tubular Brasprensas (ETB), você poderá transportar muito mais carga por eixo. Porque o ETB é bem mais leve. Calcule o lucro: se o seu veículo tiver 4 ETB, transportará mais 400 quilos por viagem. No caso de rodar 10.000 quilômetros por mês,



procure verificar o que isto representa em economia. E tem mais: além de mais leve, o ETB é mais resistente que o eixo maciço. A redução do peso do eixo, reduz também os impactos sofridos pela suspensão, aumentando a sua vida útil e reduzindo as despesas de manutenção.

**Transporte mais e gaste menos com Eixos Tubulares Brasprensas**

**BRASPRENSAS S.A.**  
uma subsidiária Cobrasma

Av. Presidente Médici, 725/939  
C. Postal 962 - CEP - 06000  
Telex - 011-23145 - Tel.: 801-7550  
Vila Baroneza - OSASCO - SP



## CARROÇARIAS DE CAMINHÃO

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
26	Cimasa	RS	12/78	52,1	—	16,4	9,6	0,0
27	Kabi	RJ	12/78	51,1	—	10,5	—	—
28	Randon Nicolas	RJ	04/78	50,8	—	16,1	20,0	0,0
29	Carroçaria Brasil	MG	12/78	46,5	—	14,2	10,7	0,1
30	Noma	PR	12/78	35,4	—	14,9	12,3	1,0
31	Goydo	SP	12/78	32,5	—	14,2	13,5	0,3
32	Ciplasa	RJ	12/78	30,9	—	10,3	5,3	0,1
33	Augusto Serrato	PR	12/78	26,5	—	10,4	5,0	0,1
34	Esteves	SP	12/78	17,6	—	3,7	2,4	0,0
35	Altari	RS	12/78	16,2	—	6,8	3,5	0,4
36	Carroçarias Aratu	BA	12/78	15,7	—	15,3	8,6	0,1
37	Argi	SC	12/78	15,5	—	3,1	2,6	0,0
38	Carroçaria Portuguesa	SP	12/78	15,2	—	2,9	1,2	0,0
39	Engefer	SP	12/78	—	—	92,7	98,2	—

\* Não autorizou a divulgação dos dados

## CARROÇARIAS DE ÔNIBUS

1	Marcopolo	RS	01/79	966,1	5,7	393,0	238,0	128,8
2	Ciferal	RJ	12/78	683,2	5,6	288,3	177,4	65,9
3	Caio	SP	12/78	599,8	15,0	277,1	336,9	230,1
4	Nielson	SC	01/79	359,6	14,6	108,9	93,5	6,9
5	Caio-RIO	RJ	12/78	323,6	0,0	127,1	18,0	0,9
6	Caio-Norte	PE	12/78	308,4	61,0	138,2	54,0	4,5
7	Eliziário	RS	01/79	291,6	-13,9	115,4	128,7	96,0
8	Nimbus	RS	01/79	213,3	10,6	23,3	27,0	0,9
9	Incasel	RS	12/78	133,7	—	26,9	16,5	0,2
10	Ciferal Paulista	SP	12/78	81,7	—	17,9	14,3	0,0
11	Carrocerias Aratu	BA	12/78	25,2	1,3	15,1	8,5	0,1

## TRANSPORTE INDUSTRIAL

1	Equipamentos Villares	SP	01/79	2 634,3	123,4	1 711,8	2 861,2	0,5
2	Indústrias Villares	SP	01/79	2 194,6	26,0	2 928,2	3 297,8	2 256,5
3	Bardella	SP	06/79	1 630,0	50,4	1 097,3	835,1	271,8
4	Façõ — Fábrica de Aço Paulista	SP	03/79	1 443,8	- 11,0	907,4	612,2	139,8
5	Elevadores Otis	RJ	09/78	1 223,4	20,2	527,1	176,1	6,8
6	Máquinas Piratininga	SP	01/79	826,1	- 9,2	185,9	345,0	126,9
7	Hyster do Brasil	SP	12/78	482,3	13,3	116,6	58,2	3,2
8	Jaraquá	SP	12/78	445,6	0,3	260,9	251,5	8,1
9	Nife	SP	04/78	415,3*	9,3	105,0	60,3	4,1
10	Schindler do Brasil	SP	12/78	392,4	13,1	98,9	63,8	3,3
11	Buhler	SP	12/78	372,7	11,1	100,3	83,5	1,9
12	Torque	SP	12/78	366,9	- 39,1	455,3	149,5	25,3
13	Gates do Brasil	SP	12/78	348,4	- 23,2	100,7	155,1	0,0
14	Máquinas Condor	RS	12/78	323,5	84,9	697,2	194,1	3,8
15	Correias Mercúrio	SP	12/78	270,6	33,5	70,3	92,6	4,6

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço;

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NAO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	5,6	0,0	0,0	5,6	34,1	10,7	1,2	1,2	63,6	0,0
	1,7	0,7	-1,1	1,3	22,9	4,7	1,2	1,1	65,3	8,9
	-0,9	-1,7	0,0	-2,6	-16,1	-5,1	1,0	0,9	77,1	9,4
	2,6	0,1	-1,0	1,7	19,0	5,8	1,2	1,2	51,0	0,0
	1,8	0,9	0,0	2,7	18,1	7,6	1,5	1,1	38,7	8,2
	2,2	-0,2	-1,1	0,8	14,1	6,2	1,7	0,9	48,6	21,6
	3,1	1,6	-0,5	4,2	45,6	15,2	1,6	1,6	41,1	0,0
	1,8	-0,2	1,0	0,6	15,4	6,0	0,9	0,5	57,6	3,7
	1,8	0,1	-0,3	1,5	51,3	10,8	2,3	1,2	60,2	27,9
	1,1	0,1	-0,9	0,3	17,6	7,4	2,7	2,3	27,4	5,2
	1,0	3,4	0,0	4,3	28,8	28,0	2,7	2,8	19,8	0,5
	1,3	0,3	0,1	1,7	51,6	10,3	1,3	1,5	53,7	11,9
	1,1	-0,9	-0,1	0,1	6,9	1,3	1,8	1,8	37,0	0,0
	0,2	-	-	0,1	0,2	-	0,1	0,9	98,6	92,5

	106,1	-0,3	-34,6	71,2	26,9	10,9	1,4	1,4	46,8	8,6
	76,4	9,5	-24,9	61,0	26,5	11,1	1,8	1,7	32,7	2,3
	75,5	35,1	30,8	141,4	39,9	18,4	1,5	0,7	47,6	23,3
	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,5	1,2	51,8	26,2
	8,2	26,8	-29,1	5,9	27,4	10,8	2,0	2,6	35,4	0,0
	26,0	0,0	-18,5	7,5	18,8	8,4	2,1	2,1	34,9	0,0
	19,6	1,2	2,1	22,9	18,0	7,1	1,5	0,8	48,8	22,3
	-7,4	1,0	3,4	-3,0	-27,4	-3,0	0,9	0,9	79,7	0,9
	11,0	-	-0,9	10,2	40,9	8,2	1,6	1,2	60,0	13,4
	4,4	0,0	1,1	5,5	24,6	5,3	1,1	1,1	66,4	4,3
	-2,1	1,4	2,0	1,3	-4,6	-2,8	2,7	2,8	19,3	0,0

	184,7	-9,1	274,8	450,4	10,3	6,7	1,0	0,6	62,3	27,4
	547,0	12,3	53,9	613,2	19,1	25,4	1,0	0,7	30,5	10,9
	471,5	21,3	-6,0	486,9	44,4	29,9	1,5	1,1	66,0	17,4
	200,9	96,3	-80,9	190,6	32,8	20,6	1,5	1,4	45,1	2,4
	190,0	0,6	0,0	190,6	36,1	15,5	6,1	6,1	25,0	0,0
	-145,8	-7,9	4,0	-149,7	-82,6	-18,6	1,0	0,8	82,2	20,3
	35,0	-0,4	-15,3	19,3	29,6	7,1	1,4	1,4	54,3	1,2
	69,0	1,1	-28,2	41,9	26,8	15,7	1,2	1,0	52,0	9,4
	15,2	5,7	0,0	20,9	19,9	5,0	1,8	1,3	58,8	21,0
	11,8	0,1	-1,9	10,0	12,0	2,5	1,0	1,1	74,4	0,0
	8,0	-1,1	-7,9	-0,9	6,8	1,8	1,2	1,1	59,4	9,7
	138,9	37,7	-68,1	108,5	38,7	48,1	3,0	3,0	24,7	0,3
	-43,6	2,9	6,2	-34,4	-40,4	-11,6	1,3	0,7	66,7	29,8
	165,2	1,2	-8,7	157,7	23,8	50,6	3,6	3,8	20,2	0,2
	5,9	1,9	3,3	7,8	11,0	2,8	0,9	0,9	66,8	3,6

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## TRANSPORTE INDUSTRIAL

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
16	Indusa	SP	12/78	205,3	- 14,9	165,6	67,5	5,7
17	IBAF	SP	12/78	205,0	- 13,1	125,5	308,2	7,3
18	Equipamentos Hidráulicos Munck	SP	12/78	197,2	-	51,3	49,0	0,0
19	Voqq	RS	01/79	132,9	- 51,5	83,2	134,3	18,2
20	Ameise	RJ	12/78	108,3	-	18,7	6,8	0,2
21	Máquinas Piratininga do Nordeste	PE	09/78	107,0	17,3	62,0	64,8	0,1
22	Emco Wheaton	RJ	12/78	89,3	-	30,5	30,2	0,7
23	Pontal Material Rodante	SP	12/78	58,4	-	25,7	11,7	0,8
24	Elevadores Real	SP	12/78	57,0	-	35,2	36,0	1,6
25	Munckyos	SP	12/78	50,0	-	12,4	11,1	0,0
26	Empilhadeiras Toyota	SP	12/78	49,2	20,4	27,6	3,6	2,0
27	Munck Equipamentos Industriais	SP	12/78	48,1	-	154,6	276,3	265,5
28	Famasa	SP	12/78	34,1	-	14,0	11,6	0,9
29	Correntes São Caetano	SP	12/78	31,2	-	19,8	14,5	1,2
30	Coforja	SP	12/78	23,3	-	8,8	8,9	0,3

## MATERIAL FERROVIÁRIO

1	Cobrasma	SP	12/78	2 183,9	1,6	3 305,8	3 648,5	1,6
2	FNV	SP	12/78	1 547,7	- 3,9	1 136,9	588,3	181,3

# Freios a ar BOECHAT - 10 anos em freios a ar

**CONJUNTO DE FREIO A AR COMPLETO (1113 = LPO) E CARRETAS** os conjutores da tração são fornecidos de acordo com a necessidade, ou opção, tais como: 1113 (cami-nhão) 1113 (LPO), OPCIONAL: Câ-mara de Emergência — 1313 (cami-nhão); O.F. (Ônibus) — 1513 (Cami-nhão); 355, 362 e Frescão (PATENTE REGISTRADA)

### VANTAGENS:

— Melhor Frenagem, por ser o sis-tema que maior força imprime so-bre as lonas — Durabilidade: Por ser um equipamento robusto — Ação Rápida: Por ter o AR maior fluidez que o óleo — Rápido Retor-no: Por ter o AR escoamento mais rápido

### ECONOMIAS:

— Por não usar óleo de freio — 80% Menos Reposição: Pratica-mente não existe reposição — Lon-as de Freio: O rendimento nas lon-as de freio é três (3) vezes maior.

### MANUTENÇÃO:

— Regulagem: É feita com o dobro do tempo que se regula o freio à óleo — Freio de mão regulado au-tomaticamente — Para troca de lona, basta apenas retirar 2 travas e sacar as sapatas (não é necessário tirar o cubo).

### SEGURANÇA:

— Válvula-Pedal (com circuito inde-pendente) — Câmara de Emergê-ncia (acionada de acordo com a

baixa do volume do AR) — Por ser um equipamento HIPER-DIMEN-SIONADO

O material de reposição é encon-trado nos revendedores autoriza-dos, ou em casas de peças, tais como: — Lona de Freio (1313 - Dianteira) — Cubo (Original do Carro) — Mola da Sapata (Dianteira 1313) — rebite (1313 - dianteira) — Tambor de Freio n.º 34042:0401

A reposição da tubulação do AR é encontrada em casas de peças do ramo

### LINHA DE FABRICAÇÃO

### CONJUNTOS DE FREIOS:

Carreta 7" e 8" (lona paralela)  
3.º EIXO: 6" (loja Cônica): 15,5 mm  
P/(1113) (1313); (1513)

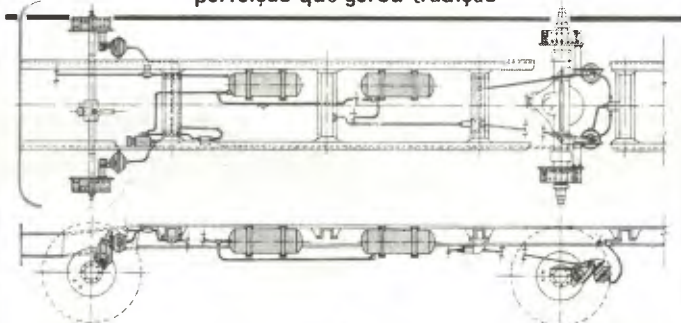
ALAVANCAS DE REGULAGEM (CATRACAS): 10 Estrias (1 e 2 Fu-ros); 8 Estrias (1 e 2 Furos); Çatrac-a Reforçada

CÂMARAS DE FREIOS (CUICAS): 7", 8", 9"  
(HASTE LONGA OU CURTA).

### REPRESENTAÇÕES E REPRESENTANTES

RIO DE JANEIRO - RJ — BOECHAT COM. TEC. DE EQUIPAMENTOS P/ FREIOS LTDA.  
Rua Thomaz Lopes n.º 782 — Loja B — Vila da Penha — Tel.: 351.53.59.

### perfeição que gerou tradição



NITERÓI - RJ — CASA DOS FREIOS P/AUTOS LTDA.  
Av.: Feliciano Sodré n.º 63 — Tel.: 719.9026

SÃO PAULO - SP — JOÃO DÓRIA REPRE-SENTAÇÕES  
Rua: Domingos Ricci n.º 21 — 6.º Andar Apt.º 61 — SÃO CAETANO DO SUL — Tel.: 442.1581

CURITIBA - PR — REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS TRIUNFO LTDA.  
Rua: Tibagi n.º 690 — Tel.: 23.3254 — 23.9716 — Curitiba - Paraná.

BELÉM - PA — NASCIMENTO COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.

Av. Senador Lemos n.º 1966 — Belém do Pará.

RIO GRANDE DO SUL - RS — SILVIO SA-LINE REPRESENTAÇÕES  
Rua: OS 18 do Forte n.º 2558 — Caxias do Sul - RS — Cx. Postal 952.

PARÁ DE MINAS - MG — ANTONIO AS-SIS DE SOUZA e CIA. LTDA.  
Rua Caeté, 357 — Bairro Santo Antonio — Tel.: (037) 231.2707 — Cx. Postal 32 — Pará de Minas - MG.

BAHIA - BA — PORTUGA COM. E REPRE-SENTAÇÕES  
Rua: Do Ouro n.º 400 — sala 21 — Belo Ho-rizonte - MG.



**FÁBRICA BOECHAT LTDA.**  
AV: Presidente Roosevelt, 350 —  
Tel: (0249) 221473  
ITAPERUNA — RJ

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	30,8	0,3	- 17,4	13,7	18,7	15,1	3,7	4,3	15,1	0,0
	14,0	0,0	9,4	23,4	11,1	6,8	1,5	0,5	67,0	45,2
	0,9	2,7	0,1	3,7	10,3	1,8	1,0	1,0	65,9	3,2
	- 7,9	11,1	3,3	6,5	3,8	2,2	1,0	0,7	65,6	21,6
	- 1,0	2,6	0,0	1,6	8,6	1,5	1,4	1,2	73,0	6,2
	- 1,5	1,9	0,0	1,4	0,3	0,6	1,2	1,0	66,7	12,6
	18,1	0,4	3,2	21,6	60,7	20,7	1,0	1,0	50,6	1,4
	0,3	1,0	- 4,7	- 3,4	5,1	2,2	1,7	1,7	43,5	0,9
	- 0,4	1,2	0,2	1,0	2,3	1,4	4,1	5,3	11,9	2,2
	1,9	0,3	0,0	2,2	17,7	4,4	3,9	1,1	61,3	16,5
	3,9	2,6	- 5,5	1,0	23,5	13,2	5,3	3,5	25,4	8,3
	36,3	19,1	- 11,1	39,9	35,8	115,2	0,9	0,2	49,1	41,4
	- 0,8	0,2	1,0	0,4	- 4,3	- 1,8	1,2	1,2	46,4	0,0
	1,6	0,0	- 1,8	- 0,2	8,1	5,1	1,6	1,3	46,6	8,1
	1,0	0,0	- 0,2	0,8	11,4	4,3	1,1	1,0	44,3	7,4
	237,5	- 5,8	30,6	262,3	7,0	10,6	1,3	0,9	49,9	18,5
	351,9	- 2,6	- 140,1	214,4	31,1	22,9	2,7	2,5	23,9	3,7

# ATENÇÃO MOTORISTA EM TRÂNSITO NESTE VEÍCULO:

Diminua por dois minutos a velocidade com que você está folheando estas páginas e entre na faixa de segurança da Fras-Le.

A Fras-Le é, disparado, a maior indústria latino-americana de lonas e pastilhas para freios e revestimentos de embreagem.

Seus produtos são peças originais da maioria dos veículos brasileiros: automóveis, caminhões, ônibus, tratores e outros.

Isso por uma razão muito simples: a Fras-Le acelerou tanto no caminho da tecnologia que acabou chegando no ponto mais alto em qualidade e segurança.

Mas ninguém precisa entrar numa fábrica de veículos para encontrar a qualidade e a segurança Fras-Le: é só você frear em qualquer revendedor Fras-Le.

Lá fora, a Fras-Le responde por 81% das exportações brasileiras nessa área. Sua faixa de segurança é respeitada nos cinco continentes, sendo os Estados Unidos seu maior cliente. Por tudo isso, a Fras-Le é sucesso garantido nas paradas há 25 anos.

E agora que você, motorista, já fez uma paradinha aqui para conhecer melhor a Fras-Le, aproveite e dê uma carona para ela no seu veículo.



## MATERIAL FERROVIÁRIO

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
3	Mafersa	SP	12/78	1 506,6	- 16,1	1 640,5	744,0	24,6
4	Santa Matilde Industrial	MG	01/79	1 102,3	0,0	590,2	353,8	60,6
5	Fresinbra	SP	12/78	591,3	- 8,7	298,9	92,9	21,0
6	Premesa	SP	12/78	297,3	- 11,0	321,0	198,1	6,3
7	Suecobras	RJ	12/78	149,1	- 1,7	192,0	88,0	11,8
8	Santa Rosa	SP	06/78	97,9	-	29,1	14,5	7,3
9	Soma	SP	12/78	68,9	- 24,7	334,0	325,3	0,5

## INDÚSTRIA AERONÁUTICA

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
1	Embraer	SP	12/78	2 093,3	2,2	1 978,7	983,1	29,8
2	Motortec	RJ	03/79	436,4	0,0	267,9	237,7	172,1
3	Celma	RJ	12/78	223,9	20,3	216,8	73,3	2,3
4	Avibrás	SP	12/78	105,4	47,8	61,9	37,5	0,1

## CONSTRUÇÃO NAVAL

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
1	Caneco	RJ	12/78	4 699,9	804,0	2 125,5	674,0	136,9
2	Ishibrás	RJ	12/78	3 104,3	- 10,4	2 002,4	2 789,7	198,6
3	CCN	RJ	12/78	2 619,8	- 25,5	4 975,5	4 094,0	1 442,2
4	EMAQ	RJ	12/78	1 253,4	82,8	1 431,5	1 460,7	75,2
5	Estaleiro Só	RS	12/78	961,8	2,7	44,3	123,8	1,1
6	Verolme	RJ	12/78	432,5	- 76,7	406,9	733,5	15,1
7	Estanave	AM	12/78	268,4	0,0	52,3	97,4	0,0
8	EBIN	RJ	12/78	249,9	49,4	116,8	169,0	47,2
9	Mac Laren	RJ	12/78	214,1	2,7	161,5	123,7	67,4
10	Carbras Mar	RJ	12/78	212,6	0,0	83,0	47,0	19,8
11	Corena	SC	12/78	181,2	0,0	46,2	61,4	0,7
12	Inconav	RJ	12/78	67,7	0,0	196,0	102,1	1,2
13	Empesca	PB	12/78	51,5	0,0	48,7	58,7	4,3
14	Levefort	SP	12/78	46,7	56,4	30,0	26,3	10,6
15	Lips do Brasil	RJ	12/78	44,5	0,0	78,0	132,6	0,0
16	Estaman	AM	12/78	37,5	0,0	22,0	31,4	0,0
17	Cobrena	RJ	12/78	35,5	0,0	97,2	86,9	1,6

## DISTRIBUIDORAS DE PETRÓLEO

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LÍQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
1	Petrobrás	RJ	12/78	58 958,7	10,2	6 791,5	2 682,8	104,4
2	Shell do Brasil	RJ	12/78	44 780,4	1,8	6 535,0	5 569,8	3 843,7
3	Esso	RJ	12/78	34 601,7	9,0	2 836,0	1 885,1	56,7
4	Atlantic de Petróleo	RJ	12/78	22 255,3	8,4	1 833,4	896,6	45,7
5	Texaco	RJ	12/78	22 148,5	9,7	1 999,1	1 155,2	102,0
6	Petróleo Ipiranga	RJ	01/79	14 477,7	3,2	1 322,8	950,6	367,0
7	Distribuidora de Petróleo Ipiranga	RS	01/79	5 963,6	1,8	1 085,1	870,7	571,8
8	São Paulo Distribuidora Petróleo	SP	12/78	2 198,3	11,5	220,8	177,9	17,9
9	Petróleo Sabba	AM	12/78	1 784,6	- 1,4	103,9	98,3	0,1

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço.

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NÃO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETARIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	668,8	-2,2	-170,1	496,5	40,6	44,2	1,3	1,3	62,6	6,4
	59,5	18,8	-68,0	10,3	13,2	7,1	1,3	1,2	61,4	8,7
	66,8	18,1	-60,5	24,4	28,4	14,3	4,1	4,1	18,7	0,0
	29,5	7,9	-38,6	-1,2	11,6	9,7	2,7	2,6	18,6	2,6
	25,5	13,7	-23,9	15,3	20,4	26,2	6,0	5,5	10,5	0,8
	6,6	1,0	-	7,6	-	-	1,0	1,0	-	-
	2,7	0,6	-1,5	1,8	1,0	4,9	3,0	1,2	11,6	7,5
	368,8	-16,1	-283,8	68,9	17,8	16,8	2,9	1,4	59,7	32,1
	34,5	2,5	-48,7	-11,7	17,2	10,5	1,5	1,1	48,3	17,1
	83,5	21,0	-26,2	78,3	48,2	46,6	3,1	2,9	24,9	1,4
	13,1	1,4	0,9	15,4	23,4	13,7	1,8	1,5	40,5	6,4
	30,3	-0,1	60,9	91,1	1,4	0,6	2,6	2,1	37,7	15,1
	390,3	-16,6	74,6	448,3	18,6	12,0	1,2	0,8	76,0	22,7
	-80,8	140,2	204,0	263,4	1,1	2,2	1,4	1,1	54,3	14,5
	-229,6	-1,5	240,7	9,6	-16,1	-18,4	1,3	1,2	66,1	6,5
	2,1	1,4	25,6	29,1	7,9	0,3	1,0	0,9	98,0	8,9
	-137,7	-6,9	49,5	-95,1	-35,5	-33,4	0,9	0,9	92,4	0,0
	-29,9	1,2	22,3	-6,4	-54,8	-10,6	0,8	0,8	83,3	2,8
	30,8	2,9	44,6	78,3	28,8	13,4	0,5	0,4	44,4	11,5
	-27,1	1,4	12,9	-12,8	-15,9	-12,0	1,6	1,2	48,9	19,8
	5,2	0,0	-10,3	-5,1	6,2	2,4	1,3	1,3	53,4	0,0
	-8,7	5,3	4,3	0,6	-7,3	-1,8	1,4	0,9	73,1	28,0
	-60,5	2,6	46,6	-11,3	-29,5	-85,5	6,2	1,9	42,0	28,9
	0,7	0,7	1,3	2,7	2,8	2,7	1,5	0,7	47,1	23,8
	7,1	1,6	-1,4	7,3	29,0	18,6	1,6	1,1	48,8	14,3
	-31,9	2,0	15,0	-14,9	-38,3	-67,1	1,0	0,5	57,7	30,1
	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,9	0,5	1,3	0,9	67,8	20,0
	10,1	0,5	-2,5	8,1	10,9	29,8	4,0	4,0	3,3	0,0
	2 386,7	344,3	-988,5	1 742,5	40,2	4,6	1,4	1,5	52,2	0,0
	1 128,4	1 195,8	-414,3	1 909,9	35,5	5,1	1,1	1,1	47,9	3,4
	517,3	222,8	-173,9	566,2	26,0	2,1	1,2	1,2	57,7	2,4
	437,3	232,1	-172,3	497,1	36,5	3,0	1,3	1,3	59,7	0,4
	488,4	77,0	-175,1	390,3	28,2	2,5	1,3	1,3	52,9	2,1
	398,7	8,5	-91,5	315,7	30,7	2,8	1,1	1,2	55,7	3,2
	190,5	12,4	-56,9	146,0	18,6	3,4	1,2	1,2	40,0	2,2
	39,4	1,7	-11,6	29,5	18,6	1,8	1,1	1,1	55,3	0,0
	22,3	-14,1	5,1	13,3	7,8	0,4	1,0	1,0	73,8	3,4

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



## MÁQUINAS RODOVIÁRIAS E TRATORES

N.º	NOME DA EMPRESA	SEDE	DATA DO BALANÇO	RECEITA LIQUIDA (Cr\$ Milhões)	CRESCIM. REAL DA RECEITA (%)	PATRIM. LÍQUIDO (Cr\$ Milhões)	PERMANENTE (Cr\$ Milhões)	INVESTIM. (Cr\$ Milhões)
1	Massey Ferguson	SP	02/78	3 951,7	0,0	265,2	0,0	0,0
2	Fiat Allis Tratores	SP	12/78	2 198,0	13,7	47,1	276,1	18,9
3	Valmet	SP	12/78	1 990,9	- 12,6	347,0	147,9	4,7
4	Faço	SP	03/78	1 421,5	0,0	467,6	196,9	0,0
5	Caterpillar	SP	09/78	1 314,3	- 76,8	567,8	2 294,6	47,2
6	CBT - Cia. Brasileira de Tratores	SP	12/78	1 068,4	7,5	442,0	325,5	31,9
7	Komatsu	SP	09/78	713,5	22,5	225,1	439,3	1,2
8	Pohliq-Heckel	MG	12/78	673,6	-	400,7	161,7	22,9
9	Yanmar do Brasil	SP	12/78	589,3	- 1,5	371,6	193,6	16,0
10	Barber-Greene	SP	06/78	517,0	- 7,9	224,8	91,8	2,0
11	Agrale	RS	01/79	513,6	0,0	265,5	143,2	3,1
12	Jacto	SP	12/78	476,1	129,9	239,5	81,5	19,8
13	Nodari	PR	09/78	462,3	- 43,6	192,3	81,6	31,1
14	Baldan	SP	12/78	429,2	- 17,6	177,1	157,4	43,3
15	Justino de Morais	SP	12/78	319,3	- 20,2	203,5	125,1	14,1
16	Mueller	RJ	01/79	300,7	- 14,6	141,8	97,3	4,3
17	Madal	RS	01/79	294,4	- 29,8	162,8	192,7	45,9
18	Tema Terra Maquinaria	SP	10/78	287,0	8,2	131,5	85,3	7,7
19	Clemente Cifali	RS	12/78	256,3	50,6	192,0	42,5	4,9
20	Santal	SP	12/78	223,0	- 15,4	108,4	70,1	12,6

## AUTOPEÇAS

1	Robert Bosch do Brasil	SP	12/78	4 900,0*	-	-	-	-
2	Equipamentos Clark	SP	12/78	3 100,0*	-	-	-	-
3	Krupp Metalúrgica Campo Limpo	SP	12/78	2 980,0*	-	-	-	-
4	Cofap	SP	12/78	2 764,1	17,1	1 438,5	1 332,2	154,9
5	Brasexos	SP	12/78	2 757,9	1,4	1 976,5	1 484,7	212,3
6	Motores Perkins	SP	01/79	2 493,7	- 20,8	438,3	573,7	247,3
7	Fundição Tupy	PR	03/79	2 424,3	5,8	1 308,4	1 539,2	283,9
8	TRW - Gemmer Thompson	SP	12/78	2 290,9	54,8	1 063,1	568,5	27,6
9	Metal Leve	SP	12/78	2 113,4	8,0	1 711,8	971,9	174,0
10	Albarus	RS	04/79	1 748,6	1,7	1 084,6	775,6	3,7
11	ZF do Brasil	SP	12/78	1 624,7	9,9	686,7	326,5	8,2
12	Sifco	SP	09/78	1 264,6	3,9	543,7	0,0	0,0
13	Sofunge	SP	12/78	1 221,2	0,0	657,5	191,2	13,9
14	Motorádio	SP	12/78	1 034,0	60,2	206,1	124,5	38,1
15	Microlit	SP	12/78	1 031,1	0,0	2 231,0	2 081,2	1 884,7
16	Máquinas Varga	SP	12/78	1 002,7	42,1	276,1	342,3	14,1
17	Borlem	SP	01/79	981,4	0,0	338,4	320,1	44,3
18	Amortex	SP	12/78	926,1	19,2	327,2	215,2	6,5
19	FMB - Produtos Metalúrgicos	MG	12/78	915,1	41,9	- 605,3	3 691,5	1,0
20	Braço - Mapri	SP	01/79	891,6	13,8	521,7	371,2	49,6
21	Wapsa	SP	12/78	830,5	7,2	365,2	176,7	7,4
22	Hoesch Saripelliti	SP	09/78	787,8	23,9	294,4	112,7	18,5
23	Borg Wargner	SP	12/78	748,1	-	322,4	315,9	14,4
24	Eaton	SP	12/78	731,3	0,0	- 73,8	69,4	1,4
25	Microlite do Nordeste	PE	12/78	705,1	324,2	1 206,5	352,1	226,2

Importante: 1) Nos cálculos das rentabilidades considerou-se o lucro antes do saldo da correção monetária do balanço;

2) Os endividamentos foram calculados com base ativo total da empresa: soma do disponível, realizáveis e permanente;

# E CADA SETOR

	LUCRO OPERAC. (Cr\$ Milhões)	LUCRO NAO-OPERAC. (Cr\$ Milhões)	SALDO DA CORREÇÃO MONETÁRIA (Cr\$ Milhões)	LUCRO ANTES DO IMP. DE RENDA (Cr\$ Milhões)	RENTABILIDADE		LIQUIDEZ		ENDIVIDAMENTO	
					DO PATRIMÔNIO (%)	DA RECEITA (%)	CORRENTE	GERAL	GERAL (%)	A LONGO PRAZO (%)
	-321,1	0,3	0,0	-320,8	-120,9	- 8,1	0,9	0,8	90,0	16,2
	-185,6	19,7	10,3	-155,5	-352,2	- 7,5	1,7	0,8	96,1	48,6
	100,0	4,1	-43,0	61,1	30,0	5,2	2,0	1,3	64,7	23,3
	157,2	- 7,8	0,0	149,4	31,9	10,5	1,8	1,7	43,8	3,6
	-191,7	92,7	0,0	- 99,9	- 17,4	- 7,5	1,0	0,6	88,5	31,5
	12,6	5,6	- 3,1	15,1	4,1	1,7	1,1	1,1	61,2	4,0
	- 84,6	78,6	0,0	- 5,9	- 2,3	- 0,8	1,5	0,8	79,8	35,8
	216,6	5,1	-32,5	189,5	55,3	32,9	1,7	1,7	46,4	2,1
	26,4	0,2	-62,1	- 35,9	7,1	4,5	2,2	2,1	30,8	1,6
	63,5	7,0	0,0	70,5	31,3	13,6	1,8	1,8	43,1	1,0
	44,4	1,2	-27,6	18,0	17,1	8,8	2,7	1,6	42,1	16,4
	76,8	0,9	-38,3	39,4	32,4	16,3	2,6	2,3	32,1	3,5
	- 67,5	72,8	0,0	5,3	2,7	1,1	1,4	1,3	61,9	12,3
	26,2	0,9	- 6,6	20,5	15,3	6,3	1,2	1,1	58,3	6,1
	0,7	0,7	-31,1	- 30,8	0,6	0,4	1,8	1,5	44,6	9,2
	16,1	4,9	-10,2	10,8	14,8	6,9	2,2	1,2	58,1	26,7
	- 3,8	1,0	- 5,6	- 8,4	- 1,7	- 0,9	1,8	0,9	60,0	29,4
	7,3	7,6	0,0	14,9	11,3	5,1	1,2	1,2	59,7	1,8
	65,2	19,5	-28,2	56,5	44,1	33,0	3,1	3,0	27,5	1,0
	19,4	1,9	-12,6	8,7	19,6	9,5	1,2	1,2	55,2	5,8

	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	257,2	- 7,3	0,9	250,8	17,3	9,0	1,4	1,0	44,6	13,9
	496,3	38,3	-119,7	414,9	27,0	19,3	2,0	1,5	33,0	8,8
	9,3	80,7	- 0,1	89,9	20,5	3,6	1,1	0,9	70,0	15,5
	466,5	- 9,7	-138,2	318,5	34,9	18,8	1,5	0,8	52,1	26,2
	324,0	- 0,8	-104,5	218,7	30,4	14,1	2,5	2,3	27,1	3,4
	573,4	11,0	-136,7	447,7	34,1	27,6	2,3	2,0	30,2	6,2
	443,5	1,3	- 55,8	389,0	41,0	25,4	1,8	1,4	36,5	7,5
	279,2	- 2,1	- 60,8	216,3	40,3	17,0	2,5	1,7	40,9	12,9
	132,9	21,4	0,0	154,3	28,3	12,2	1,5	0,9	59,1	23,5
	146,6	1,9	-112,9	35,6	22,5	12,1	3,5	3,7	20,2	0,0
	71,7	1,8	-14,7	58,8	35,6	7,1	1,2	1,2	62,8	1,0
	26,7	115,5	- 7,2	135,0	6,3	13,7	4,1	1,3	18,3	12,6
	66,0	7,7	38,7	112,4	26,6	7,3	1,3	0,8	61,1	22,1
	69,2	0,3	4,8	74,3	20,5	7,0	1,1	1,0	43,1	5,5
	69,4	1,4	-15,5	55,3	24,6	7,6	1,4	1,4	46,5	3,4
	- 434,2	2,6	-56,2	- 487,8	- 71,3	- 47,1	0,3	0,1	120,2	83,3
	69,1	2,3	- 33,2	38,2	13,6	8,0	2,4	1,4	37,7	15,3
	136,8	0,2	- 26,6	110,4	37,4	16,4	2,3	2,0	33,2	5,3
	72,8	4,7	0,0	117,5	26,3	9,8	2,1	2,0	36,5	2,0
	27,1	3,6	8,1	38,8	9,5	4,1	1,3	1,0	56,1	13,0
	- 143,2	7,9	74,3	- 60,9	- 183,3	- 18,5	0,3	0,3	174,6	0,0
	250,7	- 0,2	- 194,5	56,0	20,7	35,5	3,7	4,6	16,1	5,4

3) Quando a empresa não discriminou o montante dos impostos diretos sobre o faturamento, tomou-se o valor das receitas brutas.



# Queda na rentabilidade preocupa empresários

**A rentabilidade média de 1978 foi a mais baixa dos últimos quatro anos. Os empresários culpam o governo e os “atravessadores”**

Nunca, desde 1975, o transporte rodoviário de carga teve uma rentabilidade tão baixa como no ano que passou. Muita gente, como Agnaldo Amaral da Silva, gerente da filial paulista da Transportadora Mayer (Porto Alegre), sente saudades dos anos 1973/74, os melhores nesta década. “A partir daí, começou a queda gradativa de rentabilidade, até chegarmos à situação atual”, esclarece. E a ‘maré não está para peixe’, porque o quadro comparativo da rentabilidade média geral das empresas é bastante desalentador. De 40,8% em 1974, passou para 26,7% no ano seguinte, baixou para 22,3% em 1976, 21,3% em 1977 e para apenas 17,6% no ano passado.

Por outro lado, o endividamento geral das empresas subiu um pouco a partir de 1974, atingindo seu nível máximo — 46,6% sobre o ativo geral — em 1976, para cair em 35,5% em 1978. Desestímulo ao investimento em máquinas, instalações e equipamentos? Pelo menos é esta a explicação dada por José Della Volpe, do Consórcio Della Volpe, para evitar o endividamento das empresas. “No ano passado, tivemos que fazer investimentos, é lógico, mas bem abaixo daquilo que seria possível, para que no balanço de 1978 mostrássemos números mais otimistas. Esta, pelo menos, tem sido nossa política interna. Não dever muito. Por enquanto, vemos uma luz ao fun-

do do túnel, mas somente com medidas governamentais bem dirigidas poderemos chegar a uma solução eficaz e que atenda a todos”. Mas, mesmo com este regime de “economia de guerra”, agora em moda, o comportamento da Della Volpe não foi dos melhores.

Sua rentabilidade sobre o patrimônio líquido caiu, de 1977 para 1978 — 30,7 para 19,4% — sua liquidez geral baixou de 1,5 para 0,8 e o endividamento aumentou de 16,8 para 27,6%. E, durante este ano, não vai, pelo menos por enquanto, fazer nenhum investimento.

**A grande ameaça** — Embora sempre tenha existido, talvez desde os tempos do ‘Fordinho 1918’, somente agora ele vem recebendo críticas e receios das empresas transportadoras. É o atravessador. Aventureiro, sem nenhum compromisso de ordem empregatícia, ele é um franco atirador. E como tal, na opinião dos empresários, pensa estar fazendo uma ‘troca de dinheiro’ quando, na realidade, nada mais faz do que aviltar preços, dar uma falsa imagem de economia e pontualidade ao usuário e aumentar a falta de disciplina no setor. “Ao invés de facilitar, o atravessador está complicando a vida das empresas e clientes, em termos gerais”, diz Geraldo Farina, da Transdroga.

“Com o atravessador, existe a falsa idéia de competição. Desesperado e



Os anos de ouro foram 1973 e 1974. A partir daí, a rentabilidade do setor só vem caindo

# **UMA GRANDE CARGA: RESPONSABILIDADE. RESPONSABILIDADE: UMA GRANDE CARGA.**

As atividades de infra-estrutura se constituem no suporte lógico a todo processo de desenvolvimento e crescimento econômico de uma nação. O transporte, uma dessas atividades, é um dos principais fatores de integração e viabilização de novos empreendimentos econômicos.

• Há trinta anos vimos promovendo a consecução de um elenco de tarefas que caracterizam uma empresa tecnificadora da atividade de transporte.



**TRANSPORTADORA VOLTA REDONDA S.A.**

Rua Curuçá 1804 - CEP 02168 - fones: 291-0211 e 292-6132  
Telex (011) 31765 - São Paulo, SP

Transportes Nacionais e Internacionais  
**BRASIL-ARGENTINA-URUGUAI-PARAGUAI-CHILE**



**“O que não tem sentido é esta picaretagem desenfreada que anda por aí. O intermediário não oferece as mínimas condições de prazo e segurança ao cliente. Só desorganiza o mercado de fretes e prejudica as empresas bem estruturadas”**

despreparado, sem nenhuma estrutura, ele não pode garantir prazos de entrega ou segurança da carga e o usuário acaba pagando mais caro pelo transporte, não gerando uma economia de escala”, acrescenta. E, com esta falsa idéia de competição, a Transdroga também vai pagando seu preço. Sua rentabilidade caiu de 28,3 para 18,1% nestes dois anos. Porém, conseguiu manter sua liquidez em 1,0 e diminuir seu endividamento geral para 39,5% contra 50,8% em 1977.

**Picaretagem desenfreada** — As queixas contra o atravessador atingem todos os setores do transporte. Aliás, não é nova, sempre existiu. Mas, depois de esgotados os argumentos contra a crise do petróleo, o prato preferido dos empresários tem sido exclusivamente ele. Presente até no transporte superpesado. Pelo menos é o que confirmou Luis Santana de Mattos, da Rettore, de Belo Horizonte, alegando que o mercado de cargas pesadas também está fraco. Com um movimento geral inferior em 10% em relação a 1977, ele afirma que “isto poderia estar bem melhor, não fosse a ação do atravessador, que não respeita preços e não oferece nenhuma segurança operacional ao cliente. Com isto, consegue atraí-lo. Se os usuários se conscientizassem da importância dos itens segurança e qualidade, este problema poderia ser gradativamente eliminado”.

“O que não tem cabimento é esta ‘picaretagem desenfreada’ que existe

por aí — afirma — porque não tem lógica o carreteiro autônomo cobrar até Cr\$ 8,20 o km rodado, quando o diesel já está na faixa dos Cr\$ 8,70 o litro. O que afinal ele pensa? Sem nenhuma organização, trabalhando na base do empirismo, ele pensa que, pelo menos, está fazendo uma ‘troca de dinheiro’. Nada disto. Ao contrário, está ‘bagunçando’ o mercado de fretes e prejudicando as empresas do setor, além de não oferecer as mínimas condições de prazo e segurança ao contratante”.

Luis Santana acha que o preço ideal por km rodado deveria se situar entre Cr\$ 15 e Cr\$ 20, variando diante da distância a ser percorrida. No seu caso — transporte de cargas especiais — vê com bons olhos uma possível iniciativa do DNER, estabelecendo que, a partir do próximo ano, somente os veículos com menos de cinco anos de uso possam ter seu licenciamento concedido. “Para forçar a renovação dos fretes e dificultar mais a continuidade dos atravessadores”, conclui.

**Conceito errado** — Muito se combate o atravessador, como mal maior do problema do transporte rodoviário no País. Entretanto, grandes empresas de âmbito nacional atuam, na quase totalidade de seus serviços, como simples agenciadores de carga — o nome do poderoso atravessador.

E isto parece dar resultado. No caso da Mayer, por exemplo, tudo indica que foi com a mudança de sua política

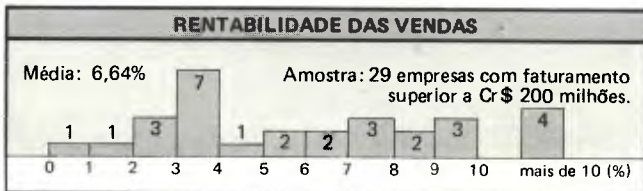
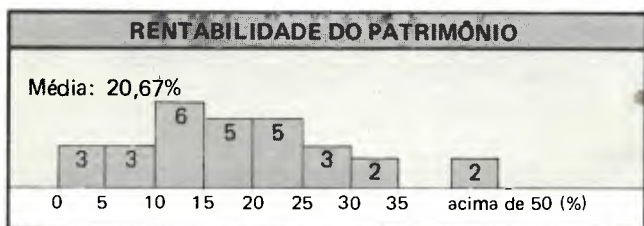
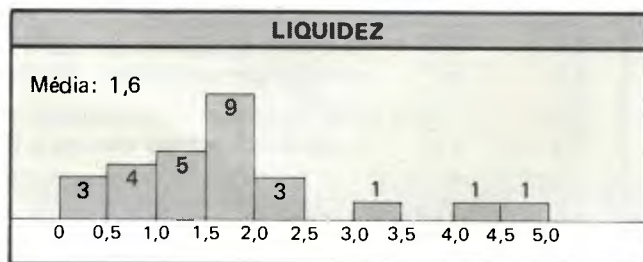
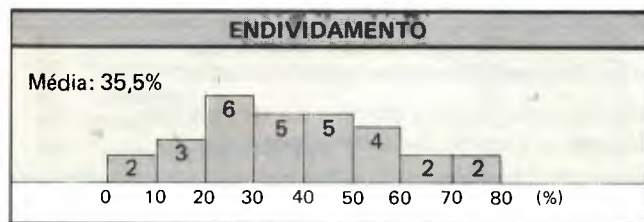
interna, agindo mais como agenciadora do que propriamente como empresa de transporte rodoviário de carga, que conseguiu aumentar de 18,9 para 57,6% sua rentabilidade sobre o patrimônio líquido. Mas, para não fugir à regra geral, enfrenta algumas dificuldades. Se bem que tenha uma frota apenas de ‘apoio’, com gastos mínimos e encargos menores ainda, ela não conseguiu fazer frente aos custos operacionais altos — sua liquidez geral caiu e seu endividamento geral chegou quase ao dobro.

E não conseguiu, até agora, conciliar receita e custos, porque embora a NTC tenha autorizado uma majoração de 16,91% sobre os fretes, a empresa, a exemplo de outras, tem encontrado forte reação por parte dos usuários. E para contornar esta situação, está tentando, pelo menos em princípio, um ‘acordo de cavalheiros’ por um prazo ainda não definido, em que o contratante pagaria pelo menos 50% deste aumento.

A Star, de Belo Horizonte, uma das maiores de Minas, também depende bastante do carreteiro. Embora contando com uma frota de aproximadamente duzentos caminhões, cerca de 80% de sua carga contratada são transportados por terceiros. Eduardo Bonfante, diretor da empresa, explica que por motivos de ordem operacional sua empresa tem atuado mais como agenciadora de cargas. “É muito comum operarmos em conjunto, ou seja, a empresa ‘entra’ com a carreta e o carreteiro com o cavalo. Temos conseguido, então, minimizar custos sem termos a sensação ou o dever de consciência de estarmos ‘montando cavalos dos outros’, embora esta poderia ser uma expressão bem aplicada para o caso”.

Com este sistema, a Star conseguiu aumentar substancialmente sua rentabilidade — de 9,1 para 20,2% sobre o patrimônio líquido — mas sua liquidez caiu de 2,9 para 0,9 e seu endividamento

**TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA**



# SIEMENS

## Aqui, a pontualidade de milhões de pessoas depende dos equipamentos Siemens para tração elétrica.



Buscando preservar as fontes naturais de energia e a própria ecologia, surgiu mundialmente a tendência para utilização de veículos de tração elétrica. Isto representa uma solução para o problema de transporte nos grandes centros urbanos e nas ligações interurbanas, movimentando diariamente milhões de pessoas com rapidez e eficiência.

O transporte de passageiros e cargas por sistemas de tração elétrica, como o metrô, pré-metrô e ônibus elétricos, gerou uma crescente demanda de tecnologia especializada. Para atender a esta demanda, a Siemens utilizou sua vasta experiência e tecnologia, desenvolvendo uma série de equipamentos especiais. Hoje, ela é uma das principais fornecedoras

de controles eletrônicos de tração e frenagem, "choppers" tiristorizados, motores de tração, conversores estáticos, aparelhos de resistência, além de outros equipamentos destinados a veículos de tração elétrica.

A alta confiabilidade destes produtos é fator indispensável para atender às exigências de durabilidade e às severas condições operacionais.

Os equipamentos Siemens para veículos de tração elétrica satisfazem estas exigências, fazendo com que eles se movimentem com rapidez e segurança. Garantindo, também, a pontualidade e os compromissos de milhões de pessoas que vivem nos grandes centros urbanos.

Siemens S.A.: □ São Paulo • São Bernardo do Campo • Brasília • Rio de Janeiro • Porto Alegre • Fortaleza • Recife • Belo Horizonte • Curitiba • Salvador • Vitória • Belém

## Sistemas e equipamentos Siemens para veículos de tração elétrica.



mento subiu de 33,2 para 65,3% entre 1977/78.

**O grande sacrificado** — Bem mais realista e positivo, Geraldo Farina, da Transdroga, foge à regra geral dos entrevistados. Para ele, se algumas empresas estão faturando algum dinheiro ainda, "é por causa do baixo salário que pagam aos funcionários, principalmente motoristas, a classe mais mal paga em todo o País".

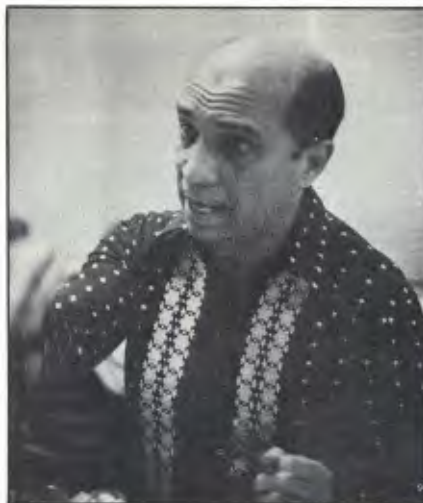
Adianta que a situação está muito difícil. As empresas estão se descapitalizando. "No final do governo Geisel, a gente teve uma pequena esperança de que o setor poderia reagir, com a severa fiscalização e obrigatoriedade do cadastramento. Isto não se deu. E então, agora, quando tudo foi abandonado, a figura do atravessador volta a aparecer, motivando indisciplina e gerando cada vez mais o sub-emprego que, infelizmente, vem se tornando vital para a sobrevivência de algumas empresas dentro deste clima de guerra".

No caso, impossibilitado de pagar as prestações do caminhão, pressionado pelos credores e não suportando mais os baixos fretes oferecidos — porque sofre ainda a influência dos 'chapas', que levam boa parcela do transporte contratado — o autônomo, sem outra opção, vai procurar colocação em uma empresa de transportes. E lá submeter-se a ganhar salários baixos, na dura luta pela sobrevivência.

Mas, por outro lado, aquele que já tem seu caminhão pago ou um respaldo financeiro que lhe permita estar em dia com a financeira, não abandona o negócio. Por qualquer preço está pegando uma carga, inclusive aceitando até Cr\$ 600 por tonelada para o trecho São Paulo/Porto Alegre, quase a metade do preço habitual.

Para fazer frente a esta concorrência de preços, a transportadora tem que 'dançar ao mesmo ritmo', e para minimizar custos, a única alternativa que lhe sobra é diminuir o salário do motorista ao máximo. Diminuindo, logicamente, a qualidade do serviço profissional a prestar. Mas, qual outra alternativa para o problema?

**Fusão, o correto?** — Geraldo Farina vê, como única medida possível para garantir uma boa rentabilidade dos negócios e manter condições para pagamentos de salários melhores ao pessoal, e em especial ao motorista, a celebração de acordos de tráfego mútuo, a exemplo da Ponte Aérea. E cita, como modelo, o recente acordo firmado entre a Transdroga e a Zacharias, nos estados do Paraná e Santa Catarina, que vem possibilitando um aproveitamento quase que total da capacidade de carga dos veículos.



Denisar Arneiro

**“Enquanto se investe em ferrovias e outros meios, quem está, de fato, carregando o país é a rodovia”**

No caso destas duas empresas, se a Transdroga tem uma carga de cerca de três t para determinada localidade e a Zacharias tem o complemento, esta faz o transporte, recebendo o equivalente a 70% do frete — dependendo da disponibilidade do equipamento — e a primeira aparece apenas como agenciadora. E vice-versa. Assim, evita-se o deslocamento de dois veículos para o mesmo destino, com capacidade ociosa e custo operacional alto.

**Intermodal, a solução?** — Por sua identificação com o transporte de produtos siderúrgicos, a Star vem mantendo há quase trinta anos uma política de racionalização de serviços, investindo na construção de terminais rodo-ferroviários — razão de seu endividamento geral ter duplicado entre 1977/78 — já tendo em operações os de Itabira, Governador Valadares, Sete Lagoas, Ipatinga, Vitória, Rio e São Paulo, implantados em convênio com a Rede Ferroviária Federal e Companhia Vale do Rio Doce. E está terminando o de Belo Horizonte, com área construída de 100 mil m<sup>2</sup> e 700 m de linhas férreas, para movimentar, inicialmente, cerca de 500 mil t/ano de cargas.

Eduardo Bonfante acha que os terminais rodo-ferroviários dão mais "flexibilidade e facilidade no manuseio de cargas e não existem as mínimas dúvidas de que o futuro do transporte está no intermodal".

O que contraria a opinião e orientação de Denisar Arneiro, da Sideral. Para ele, os erros estão se repetindo. "Temos um Ministro a incentivar outros

modais, esquecendo-se de que enquanto se investe em ferrovias e cabotagem, quem realmente está carregando as riquezas do País são os caminhões. E, mesmo depois que se investir muito em outros setores da área de transportes, quem vai 'carregar o País nas costas' é o rodoviário. Com as safras que vêm por aí — segundo anunciam as autoridades federais — quero ver qual o meio de transporte que poderá atender eficientemente seu escoamento. E não seremos nós chamados a dar conta porque estamos sufocados com problemas de financiamento de caminhões, preços altos de combustíveis e total falta de incentivos fiscais".

Arneiro não poupa críticas à orientação da política de transportes do governo federal, quando afirma que "o Ministro, quando dá entrevistas, cita somente outros modais, esquecendo sempre o rodoviário".

**Investir no setor** — O diretor da Sideral acha que as autoridades federais ligadas ao setor de transportes, principalmente o ministro Dirceu Nogueira e agora seu substituto, Eliseu Rezende, em seus pronunciamentos, levam o empresário menos avisado ou pouco conhecedor do ramo, "em fazer investimentos em outros setores, como 'open market' ou Letras do Tesouro, evitando investir em seu próprio negócio. Cometendo um erro básico, pois sem injeção de capital em sua empresa, esta não poderá crescer e nem enfrentar os problemas que estão aí pela frente".

E diante de uma empresa que duplicou seu patrimônio líquido em um ano, passando de 74,3 para 149,8 milhões de cruzeiros e apresentando uma rentabilidade de 18,8% sobre o patrimônio líquido, Denisar Arneiro vai mais longe. "O que quero ver são as ferrovias escoando a produção de soja, arroz, milho, feijão e trigo. Podem ter a certeza de que vão chover telefonemas dos produtores em cima da gente, pedindo 'pelo amor de Deus', que escoemos sua safra, antes que ela apodreça. Vejam o recente caso da cebola como exemplo".

**Profissão, esperança** — Como todo bom brasileiro, Tarcísio Gonzalez Fernandez, espanhol de nascimento, já adotou a profissão: esperança. Ele acha que "com a retração verificada nos últimos anos, poderá haver uma inversão de valores. Como ninguém tem investido, por não acreditar numa recuperação satisfatória no mercado — no nosso caso, da Transpesminas, uma empresa voltada ao transporte de cargas especiais — acho que vamos ter uma reviravolta no mercado. Isto é, vamos passar de uma situação de muita oferta de carretas e quase nenhuma

# Carreta FNV-FRUEHAUF: engorda sua carga em 1.500 Kg. mesmo no regime da lei da balança.

Ponha tudo isto na balança:  
maior economia de combustível e de pneus,  
mínima despesa com manutenção, robustez e leveza.  
Se tudo isto não bastasse para lhe convencer, a carreta  
FNV-Fruehauf leva 1.500 Kg a mais de carga  
que as outras. Em outras palavras, com a carreta mais leve  
do Brasil, voce engorda sua carga e o seu lucro,  
mesmo fazendo o duro regime  
da Lei da Balança.  
Pese tudo isto.

**FNV-FRUEHAUF:**  
Um nome de peso  
para a carreta mais leve.

**FNV-FRUEHAUF**

Escritório: R. Arari Leite, 751 - V. Maria - São Paulo - SP - Tel. 291-3155 (PBX) - Telex 25854 - Cep 02123  
Fábrica: Rodovia Pres. Dutra, Km 261 - Pindamonhangaba - SP - Telex 2176 - Cep 12400  
Filial SP: R. Arari Leite, 654 - V. Maria - São Paulo - SP - Cep 02123  
Filial RJ: Avenida Brasil, 13365 - Rio de Janeiro - RJ - Tel.: 391-6185 (PABX) - Cep 21010  
Filial MG: R. Dols, Lotes 9 e 10 - Cidade Ind. de Contagem  
Belo Horizonte - MG - Tels.: 333-3700 e 333-8214 - Cep 32000





**“A crise não é surpresa nenhuma. O transporte rodoviário de carga sempre esteve sujeito a altos e baixos, perfeitamente previsíveis. Daí a importância de um rigoroso controle de custos. O negócio é garantir um faturamento mínimo”**

carga, para uma grande oferta de carga e pouca carreta para transportá-la”. Em 1978, por exemplo, Fernandez adquiriu seis carretas. Este ano, nenhuma.

“Como nossos principais clientes são a Mendes Júnior e a Andrade Gutierrez, vivemos em função das grandes obras civis de engenharia. Praticamente, conseguimos, em 1978, ‘empatar’ com 1977, graças, principalmente à falta de investimentos. De qualquer maneira, a sobrevivência de nossa empresa vai depender da política governamental de obras. Só entendemos de transporte pesado e se a crise continuar, vamos ter que fechar”, complementa Fernandez.

**Os milagres** — ‘Escondendo o leite’ e apenas repetindo os velhos chavões de que a união faz a força, a Relâmpago conseguiu realizar um verdadeiro milagre. Pulou, de um faturamento de pouco mais de Cr\$ 100 milhões em 1977 para nada menos que Cr\$ 490,7 milhões em 1978. Sua liquidez corrente disparou para 17,3 contra 1,5 no balanço anterior e seu endividamento ficou em torno dos 34,4% (40,2% em 1977), índice pouco acima da média geral das empresas.

Paulo Eustáquio Lopes de Faria, da Somitra, de Belo Horizonte acha que a situação nada tem de anormal. “Este tipo de crise que tanto propalam não deve se constituir em surpresa para a classe empresarial, porque o transporte rodoviário de carga sempre está sujeito a altas e baixas, completamente previsíveis. Daí a importância de um rigoroso controle de custos. Temos que garantir um faturamento mínimo. No nosso caso, este mínimo tem oscilado, durante 1979, em torno de Cr\$ 9 milhões mensais, o que representa um aumento efetivo de mais ou menos 10% em relação a 1978”.

**Cegonhas tranqüilas** — Operando apenas no setor de transportes de carros zero (exclusivos da Volks), a Dacunha não tem nada a se queixar. Com um sistema operacional eficiente, não dá margens a pensamentos negativos em relação ao mercado. Hélio Cunha, diretor da empresa, reconhece que os problemas de financiamento de veículos — prazos creditícios menores que

finalmente foram aplicados pelo governo — não deixaram de influir em sua empresa. Mas, embora a rentabilidade sobre o patrimônio tenha sofrido uma queda no ano passado, em relação a 1977 — 29,3 contra 40,4% — sua liquidez subiu para 1,1 (0,8 em 1977) e o endividamento geral caiu de 33,2 para 21,5%.

Mas, um problema afeta o setor. Hélio Cunha está preparando um memorial que deverá ser entregue ao ministro Hélio Beltrão, o da “desburocratização”, solicitando uma revisão no processo de concessão de licenças para carretas que excedam os limites fixados pelo CNT. Segundo Cunha, “a gente tem a licença, que por enquanto é renovável a cada seis meses, com validade em todo o território nacional. Mas, como operamos em quase uma dezena de Estados, somos obrigados a ter uma licença para cada um deles, sob pena de multas. Esperamos que o ministro Hélio Beltrão solucione este problema para a gente”.

Não vai ficar somente aí o pedido ao ministro. Hélio Cunha acha que a proibição do tráfego de cegonhas nas estradas federais deve ser alterada. Que seu tráfego ficasse proibido somente das 18 às 6 horas da manhã, diariamente. E não como atualmente, onde estes veículos não podem trafegar aos sábados e domingos. “Não se pode conceber, com os custos atuais, a gente manter parado, durante dois dias, um caminhão na estrada”, conclui.

**Mudanças, boas** — Embora não entrando em detalhes, Richard Klien, da Fink disse ter mantido, recentemente, um longo diálogo com o Ministro dos Transportes, tratando de problemas de estiva. “Para que a gente possa operar tranqüilamente com o sistema ro-ro. E isto é um exemplo de que estou investindo no futuro de minha empresa e não apenas no presente”.

De fato, a Fink cresceu. Seu faturamento subiu em quase Cr\$ 100 milhões entre 1977/78. Embora a rentabilidade tenha caído de 20,3 para 12,4%, sua média é considerada boa. Reconhecendo ter obtido ‘números ruins’ em 1978, Klien diz que foi naquele ano que a empresa mais investiu, visando retornos a médio e longo pra-

zo. Embora tenha investido muito, segundo seu diretor, a Fink fechou 1978 com um endividamento pouco menor que no ano anterior — 44,2 contra 51,4%. E, no setor de mudanças, ainda fatura mais que suas três concorrentes mais próximas, juntas.

A queda de rentabilidade — quase 8% — é atribuída por Klien à perda de um grande cliente, o governo. Antes, os órgãos estatais, quando da remoção de funcionários, autorizavam o transporte de sua mudança. Hoje, eles preferem pagar uma indenização, fazendo com que este cliente em potencial prefira vender seus móveis, comprando outros novos, em seu destino. “Esta resolução governamental fez com que uma empresa de mudanças fechasse as portas e outras duas mudassem de ramo”, diz Klien.



Richard Klien

**Soluções possíveis?** — Voltando ao problema do atravessador, Agnaldo Amaral da Silva, da Mayer, acha que a única solução possível para contorná-lo seria, além da fusão das empresas, a concessão de ‘linhas fechadas’ para o transporte de carga, onde cada empresa teria sua área exclusiva de atuação, a exemplo do que ocorre com as empresas de ônibus.

Já para Geraldo Farina, da Transdroga, “o transporte rodoviário de carga deveria ser encarado como fator de segurança nacional. Com a falta de uma legislação mais rígida e a ausência de uma infra-estrutura adequada, o setor não apresenta nenhum suporte capaz de garantir uma mobilização para atender a um caso de emergência, no caso de se necessitar atender determinada região”.

De maneira geral, José Della Volpe sintetiza a opinião e posição do empresário ligado ao setor. “Estamos em compasso de espera, para ver o que vai acontecer. Defendemos a necessidade de uma legislação mais rigorosa, para ver se conseguimos sobreviver...”



# Qual é a boa?

**Você sempre se preocupou com o estado de seus pneus. Mas, câmara-de-ar também se desgasta. Então, qual é a boa?**

Uma dessas câmaras-de-ar pode já estar usada e desgastada. Só que você não pode distinguir a olho nu.

Toda câmara sofre os efeitos do calor, das altas velocidades, das cargas pesadas e de tudo aquilo que você não vê, desgastando a câmara sem que você perceba.

As aparências enganam. Por isso, toda vez que você colocar pneu novo ou recauchutado, coloque câmara nova também. Assim os riscos serão menores e a economia bem maior, garantindo a segurança e os lucros de um bom negócio.



**Todo bom pneu merece uma câmara nova.**





A Cometa teve bom desempenho. Mas, a Pássaro Marron aumentou seu endividamento de 35,5 para 77,1%

## RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

# Quem investiu muito está chorando mais

**Quem investiu, pensando que o brasileiro ia trocar o carro pelo ônibus, teve problemas de rentabilidade. Mas, o setor não foi mal**

No transporte rodoviário de passageiros, as queixas não poderiam ir tão longe quanto no urbano de passageiros. Afinal, a rentabilidade média sobre o patrimônio líquido, no setor, chegou a 9,0%, a rentabilidade sobre vendas, a 6,0% e o endividamento geral não passou de 36%. Logicamente, algumas empresas estão mais que satisfeitas. A Viação Cometa, por exemplo, é uma delas com desempenho bem superior à média. Embora sua rentabilidade sobre vendas tenha caído de 13,3% para 10,7% seu endividamento a longo prazo caiu para zero, quando, no ano passado, era de 0,4%. Outra é a Breda, com ótimo desempenho, pois com um endividamento de apenas 21,2% apresentou em uma rentabilidade sobre o patrimônio líquido de 27,8% (o maior,

das empresas cadastradas por TM), como também uma das maiores rentabilidades (24,7%) sobre vendas.

Um otimismo não compartilhado pela Pássaro Marron, que embora tenha aumentado sua rentabilidade sobre vendas de 1,0 para 1,2%, teve seu endividamento geral elevado de 35,5 para 77,1%. Praticamente nada devia a longo prazo em 1977 — apenas 1,6%. Este índice evoluiu no ano passado, para 22,8%. Thadeu Marcondes Penido, diretor superintendente da empresa, tem uma explicação. Houve retração na quantidade de passageiros. "Não existe mais o supérfluo. Hoje, embora as tarifas não atinjam os valores reais necessários, ninguém mais viaja sem necessidade premente. Este ano foi pior que 1978, e 1978 pior que

1977. Não tivemos alternativa senão eliminar horários e adotar o sistema de 'ponte' em algumas linhas, para atender a determinação do DER-SP de que os carros deveriam ter um aproveitamento de 70 a 80% de sua capacidade de lugares".

Quem pode mais... — Como fazer para atrair o passageiro? A primeira alternativa lógica é a renovação da frota, com veículos mais confortáveis e que ofereçam maior segurança ao usuário. Italo Breda, por exemplo, diz que sua empresa, por sua estrutura, tem que comprar pelo menos cem veículos por ano. E, para reduzir o problema de endividamento, não tem mais comprado nada financiado. Seu endividamento, em 1978 foi de 21,2% (geral) e 2,5% (a longo prazo). "Grande parte destes encargos foram em consequência das obras de nossas instalações em Santos, Itanhaém e Peruíbe, porque acredito sermos uma das empresas que mais investem neste setor. Para se ter uma idéia, com uma frota de 780 ônibus, temos, em nossas doze garagens, nada menos que 150 mil m<sup>2</sup> de área ocupada, estamos ampliando-as mais", diz Breda.

Na Pássaro Marron, a coisa não se repetiu. Penido diz que "a renovação brutal da frota nos levou a um endividamento também brutal. Mas, se não fizéssemos investimentos sofreríamos consequências maiores de nosso acanhamento. Esta história de "deixe seu



Breda: não foi nenhum milagre

carro na garagem e use o ônibus" não vai adiantar nada. O aumento do preço da gasolina não vai resolver. Quem tem carro vai continuar sempre abastecendo seu tanque, ficando com menos dinheiro para outros gastos, inclusive para o turismo. Dependendo de sua situação, fará uma, duas ou mais viagens por mês, mas sempre em seu carro próprio. E não existe outra alternativa para as empresas de ônibus senão libertar a economia e promover uma maior circulação de capital".

Outra solução foi a encontrada pela Eval, do Rio de Janeiro. Carlos Alberto Bruce, assessor administrativo da empresa, afirma que "ao plano financeiro, vamos apelar para o *leasing* e só fazer investimentos a curto prazo, praticamente à vista, para evitar endividamento idênticos ao de 1978. Afinal, nossa empresa tem já dezesseis anos e aprendeu suas lições". Ela fechou o ano de 1977 com um endividamento geral de 79,4%, reduzindo-o para 45,2% em 1978. A longo prazo, os números caíram de 47,9 para 21,6%.

A mesma política é seguida pela

Breda, cuja tendência é chegar ao zero no endividamento a longo prazo. "Não queremos mais comprar a prazo, pelo alto custo do dinheiro, diz Italo Breda, e quem analisar nossos últimos balanços verá que nossas despesas financeiras estão caindo a quase nada com relação às compras que efetuamos".

No caso da renovação de frotas, Júlio César Paschoalin, diretor administrativo da Viação Santa Edwiges, da Betim, MG, diz que "as empresas de transporte de passageiros estão se beneficiando com a preocupação governamental em incentivar o processo de transporte de massa. Também, a partir da criação da EBTU, tudo veio facilitar os concessionários, pelo menos aqueles que não trabalham na base do empirismo. As linhas de crédito são operadas com custos muito inferiores aos dos bancos particulares. Financiamentos que são repassados, no caso de nosso Estado, pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais".

**Crescimento vertiginoso** — Júlio César fala com a autoridade de quem dirige uma empresa que, de um faturamento de Cr\$ 16 milhões em 1976, passou para Cr\$ 35 milhões em 1977, Cr\$ 68,6 no ano passado e tem uma previsão para Cr\$ 145 milhões neste ano. Seu endividamento geral pode ser considerado relativamente alto de acordo com o balanço de 78 — 64,6% (16,5% a longo prazo), mas Paschoalin acrescenta que a situação está "sob controle".

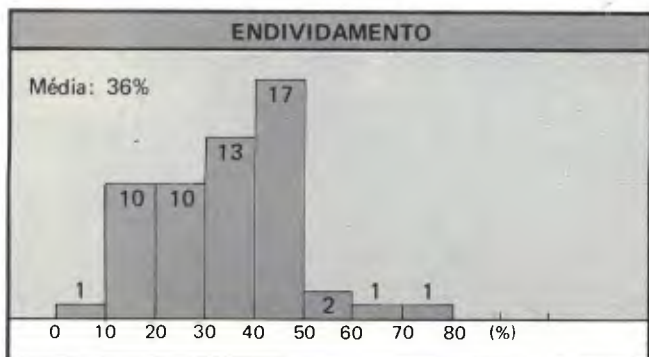
Faz uma ressalva. "Embora a EBTU tenha contribuído com uma parcela relativamente pequena aos financiamentos para renovação de frotas, não se pode negar que isto representa uma abertura que deverá ir crescendo gradualmente. A partir do próximo ano, vamos partir para outras áreas, como a ampliação de nossa frota de urbanos (BH) e ingressar no campo do turismo, aproveitando as variadas de custo fi- >

Custo ou despesa fixa foi também a preocupação maior da Breda. A empresa conseguiu, com a racionalização de despesas e renovação da frota, um bom resultado. Embora a renda bruta tenha aumentado entre 1977/1978 em 45%, (de Cr\$ 208,5 para Cr\$ 293 milhões), a renda líquida subiu para cerca de 90% (de Cr\$ 35,2 e Cr\$ 67,6 milhões).

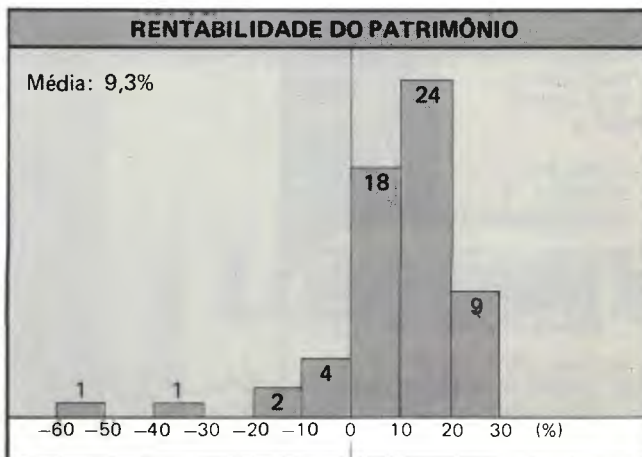
"Não foi nenhum milagre — explica Italo Breda — mas, apenas um melhor aproveitamento do potencial da empresa. Não trabalhamos com capacidade ociosa. Se temos, por exemplo, uma garagem estruturada e montada para atender a 150 veículos, não vamos operá-la com 120 ou 130. Teremos lá o número exato de sua capacidade. Por outro lado, a determinação do CNP em reduzir em 5% as cotas de diesel veio nos ajudar. As empresas foram obrigadas a proceder uma revisão em seus itinerários e horários. Nós, por exemplo, vimos nisto um excelente pretexto para eliminarmos as chamadas "freqüências políticas". Sabe, em cidades pequenas, vinha lá o Prefeito, o presidente da Câmara, um abaixo assinado de donas de casa, etc, pedindo que a gente colocasse uma freqüência a tal hora, para atender a conveniência de estudantes, etc. Normalmente, não conseguíamos nem 10% de aproveitamento dos lugares disponíveis. Com a redução das cotas, temos argumento para eliminarmos estas freqüências deficitárias".

**Um mineiro otimista** — Não pensando como Penido, Bruno Dedinelli, diretor de Operações da Util, de Juiz de Fora, acredita em melhores dias, neste fim de ano. "Com a alta do custo de combustível — afirma — a tendência será a de se deixar o automóvel na garagem e utilizar o ônibus. Uma consequência natural e lógica. Por outro lado, as empresas que quiserem ter uma 'fatia maior do bolo' terão que oferecer atrativos, gerando >

## TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS



## RENTABILIDADE DO PATRIMÔNIO





**Aí, aquela  
carga que era  
pra chegar  
ontem quase  
não chega hoje.  
Quem mandou  
não levar uma  
simples  
correia de estepe?**



O transporte de funcionários de fábricas é um setor em franca expansão

novos investimentos e logicamente um endividamento mais alto".

Entende que os principais atrativos seriam a renovação de frota e a contratação de mão-de-obra mais qualificada, principalmente com a adoção de critérios mais rigorosos para a contratação de motoristas. "Tudo isto — carros novos e melhores salários — vai pesar em nossa balança financeira, mas o retorno é certo, porque o passageiro vai ficar conscientizado de que terá um transporte mais confortável e que merece maior confiabilidade, optando por tirar seu carro da estrada".

Para justificar sua colocação abaixo da média em rentabilidade sobre o patrimônio (28,8% em 77 e 3,8%) e sobre vendas (17,0% e 2,9%), Bruno Dedinelli tem uma saída. "As fortes chuvas que se abateram sobre Minas e Estado do Rio, nossa área de atuação,

causaram uma fuga tremenda de passageiros, reduzindo nosso movimento quase a zero. Mas, pelo menos, nosso endividamento total baixou para 28,7% (48,8% em 1977) e, a longo prazo, somente temos 4,0% contra 32,1% segundo o balanço de 1977". O pouco ou quase nenhum investimento contribuiu para este resultado positivo. Entretanto, a empresa deve investir mais neste final de ano, para ser coerente com a teoria de seu diretor.

**Reajuste, o problema** — Se as empresas que operam linhas regulares, como a Santa Maria, de Belo Horizonte se queixam de que o aumento das tarifas não acompanha os aumentos do diesel, peças e mão de obra, as que também operam com o transporte industrial fazem a mesma queixa. Com um pouco mais de amargura, porque estão presas

**TURBO  
ALIMENTADORES  
PEÇAS E CONJUNTOS  
ORIGINAIS**

- CATERPILLAR
- FIAT ALLIS
- CASE
- TEREX (GM)
- DETROIT DIESEL
- MERCEDES-BENZ



- RECONDICIONAMENTO À BASE DE TROCA
- VENDA DE TURBOS NOVOS E RECONDICIONADOS

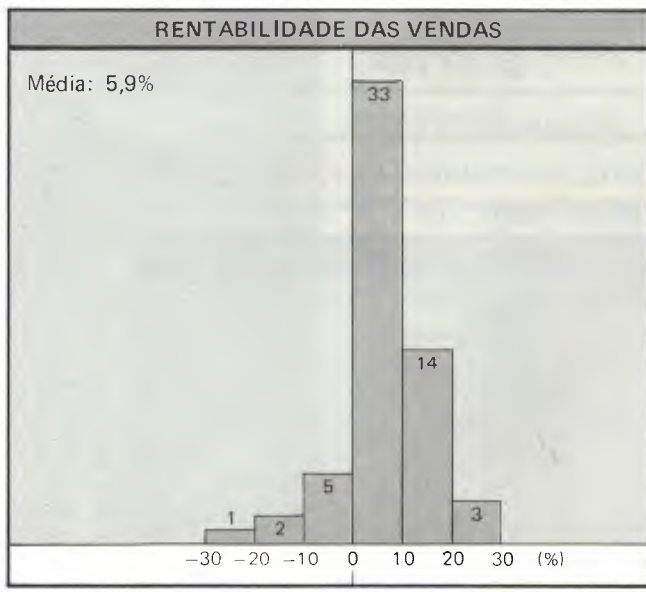
**E OUTROS  
PARA  
MOTORES  
DIESEL  
ATÉ  
10.000 HP**



R. Lemos Torres, 59/69 - Fones; 443-5871  
448-9333 e 448-9921 - TELEX (011) 4292  
TUGA BR - CEP 09700  
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP.

zânia

RENTABILIDADE DAS VENDAS





**Bruce: o problema é o dinheiro**

a contratos que estipulam reajustes em determinados períodos, independentes de oscilações de combustíveis e outros custos.

Ítalo Breda explica que "no caso de nosso contrato com a Petrobrás, ela aceita a majoração, se houver dissídio coletivo. Mas, somente permite que o façamos dentro do índice oficial. Este ano, por exemplo, este índice foi de 44%, mas nós estamos pagando um aumento de 73% para os motoristas. Estamos, então, deixando de ganhar 29%. No caso das outras empresas contratantes, temos prazos de garantia de preços. O DER, este ano, já concedeu aumentos de passagens na base de 66%. E, por força contratual, prazos de quatro ou seis meses para novas tarifas, por 'decurso de prazo' este aumento, efetivamente, ficou em torno de 52%. Porque, para garantir o cliente e as normas contratuais, tivemos também que garantir o preço, embora com a alta do custo operacional".

Por outro lado, Breda acredita que o tratamento industrial é um setor em expansão. "As constantes altas de combustíveis vêm estimulando o uso do ônibus. As indústrias querem sempre mais carros, porque seus funcionários estão desistindo gradativamente do 'luxo' de ir trabalhar motorizado. Diante deste quadro é que estamos também investindo em nossas bases de Caçapava e Taubaté. Além de começarmos, a curto prazo, a desenvolver um programa de ônibus a álcool, inicialmente no transporte interno da Cosipa, que nos tem dado todo apôio. Primeiro testaremos o 0-362 e se tudo der certo, converteremos toda nossa frota".

**As fases da crise** — Segundo diretores da Viação Santa Maria — Cr\$ 72,3 milhões de vendas em 1978 —, a crise

que o transporte rodoviário de passageiros atravessa pode ser dividida em duas etapas. A primeira, a de euforia, quando apenas a gasolina sofria aumentos substanciais e a procura de lugares nos coletivos subiu assustadoramente. Muito poucos se atreviam a colocar o automóvel na estrada. Depois, a partir de 1976, a de "resignação" diante do fato consumado. O diesel também começou a ser majorado. E, conseqüentemente, peças, mão de obra. "A disparada do custo de vida — dizem — que embora não tenha proporcionado um aumento relativo do preço das passagens, não deixou de fazê-lo subir, diminuindo a demanda e forçando a volta do carro particular às rodovias".

A solução encontrada pela Santa Maria foi a de supressão de horários considerados deficitários e partir para o turismo, como forma de fazer um melhor aproveitamento das despesas de custo fixo. "Temos que corrigir a capacidade ociosa com o aumento do passageiros transportados". Com um endividamento geral relativo — 37,5% — a empresa pensa investir pouco até o final do ano. Em 1980, de acordo com o desenrolar do problema, admite poder tomar uma outra posição.

E nem pensa em expansão de linhas, aumentar o número de cidades servidas, porque "aí vem um outro grande problema. O valor comercial da concessão. Dependendo dela, se formos computar a rentabilidade com o valor pago, somente daqui uns 70 anos teríamos o retorno do capital empregado".

**Mesmo passo** — Embora com um faturamento de aproximadamente 80% maior que o de 1977 (Cr\$ 80,7 e Cr\$ 146,5 milhões), a Eval manteve os mesmos índices de rentabilidade sobre o patrimônio — 13,2% — e sobre vendas — 4,5% — porém seu endividamento geral caiu de 79,4 para 45,2%. Este quadro, entretanto, não agrada Carlos Alberto Bruce. E culpa as grandes compras de ônibus e investimentos em instalações, aos anos 1976/77. "Provavelmente em 1980, vamos atingir índices ideais. No ano passado, pagamos juros altos e ainda sobrou um saldo para ser quitado neste exercício. Depois, tudo deverá entrar na normalidade. Os problemas atuais são o elevado custo do dinheiro e a mão-de-obra difícil de encontrar".

Dizendo que pretende renovar a frota nos próximos anos — a atual é composta de 201 Mercedes com média de seis anos de uso — Bruce também vai entrar na faixa de turismo "para dar maior movimentação a nossos ônibus. Uma empresa de transporte de encomendas, com setor de redespachos, também está em nossos planos".

**TALHAS ELÉTRICAS**

*Eletra*



Capacidade:  
500 kg - 3 e 5 tons.

**TRANSPALETA**

**ro Lift**

Capacidade:  
2.000 kg



- **GARANTIDA**
- **ROBUSTA**
- **FÁCIL MANEJO**
- **DISPENSA MANUTENÇÃO**

**CIDAM**

Rio de Janeiro: C. Post. 21.004 - ZC-05

Tel.: 229-0180

Filial: São Paulo:

Rua Dr. Rubens Meirelles, 305

Tel.: 67-8789



# Fantasma da falência ronda os empresários

**O Rio é um bom retrato do transporte urbano brasileiro. Das 53 empresas, oito beiram a falência e 35 estão em situação muito ruim**

"Se pudesse, já teria mudado de ramo. A empresa está dando prejuízo. No ano passado, o déficit foi de Cr\$ 600 mil. Este ano, poderá se elevar a Cr\$ 700 mil. Mas, como muitos empresários do setor, estou num beco sem saída. Ninguém está interessado em comprar uma empresa com três linhas e apenas uma dando lucro", confidenciava à reportagem de *TM* o empresário carioca Jorge de Castro, proprietário da Viação Elite, no final de setembro.

Dias depois, a fotógrafa da revista, Filomena Figueiredo, foi procurá-lo e teve uma grande surpresa. "Nada de fotos ou de conversas sobre transportes", advertiu Castro em tom irritado. "Não tenho nada mais a ver com isso.

Vendi a empresa." Mas, se Castro, enfim, libertava-se de suas atribuições de empresário de ônibus, para a maioria de seus colegas nacionais e, principalmente, cariocas, o pesadelo continua. "Não vou mostrar meu balanço nem meus problemas financeiros para ninguém", reagiu um empresário ligado ao Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo do Município do Rio. "Eles são meus e eu os resolvo quando puder".

Outro que recusou-se a falar de suas agruras foi Renato Stor, da Viação Ideal. "Os problemas da classe são idênticos para todas as empresas e eu *comungo* das opiniões do Sindicato", justificou-se numa postura um tanto ecumênica.

**À beira da falência** — Como pastor de um rebanho tosquiado, Resiere Pavanelli Filho, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Município do Rio de Janeiro, não teve meias palavras. "Temos dados contundentes sobre nossas associadas. Pelo menos dez estão à beira da falência. Outras 35 apresentam situação muito ruim. Apenas oito conseguem equilibrar receita e despesa".

A análise realizada por *TM*, com quarenta empresas urbanas de todo o Brasil, confirma tão negro diagnóstico (veja gráficos). A empresa média mostra prejuízo de 28% sobre o patrimônio líquido (ou 3,5% sobre vendas) e liquidez corrente abaixo de 0,5. Nada menos que 25 empresas acusam prejuízos em 1978 e 21 estavam com a liquidez abaixo de 0,3.

A situação do transporte urbano carioca, portanto, é um retrato dramático de como as coisas andam difíceis para o setor em todo o país. "Se as empresas de transporte ainda sobrevivem é porque o mesmo homem é o dono, o comprador de peças, o supervisor de estoques, o diretor financeiro e o controlador de linhas", explica Décio de Albuquerque, diretor da Viação Forte.

Mesmo com tanto malabarismo, Décio não conseguiu evitar prejuízo superior a Cr\$ 1 milhão em 1977. Em 1978, o déficit elevou-se para Cr\$ 5 milhões, com rentabilidade de -39,5% sobre o patrimônio líquido e liquidez corrente de 0,3.



Viação Forte: apesar da pintura atraente, prejuízos inevitáveis, como a maioria das empresas cariocas



# FORD F-4000. QUEM É FORTE NÃO TEM MEDO DE SAIR DO ASFALTO.



Quando os negócios dependem de entregas rápidas na cidade ou fora dela, quem escolhe o Ford F-4000 (6 toneladas brutas) leva vantagens em qualquer terreno. Tanto isso é verdade que o F-4000 já é o mais vendido em sua categoria. E isso acontece porque ele é o caminhão médio mais forte, mais rápido e econômico que existe.

#### CHASSI MAIS FORTE.

É Ford. Dispensa reforços e comentários.

#### MOTOR MAIS RÁPIDO, MAIS FORTE E ECONÔMICO.

O Ford F-4000 vem equipado com o moderno motor MWM de 4 cilindros, com 98 cv, de injeção direta e compensador de massa.

Proporcionando performance adequada, menor consumo de combustível, além de ser mais silencioso.

#### CONJUNTO DE TRANSMISSÃO.

O mais eficiente de sua categoria. A transmissão sincronizada de 4 velocidades combinada com o eixo traseiro adequado proporcionam menos trocas de marchas, maior facilidade de operações,

descansando mais o motorista.

#### SUSPENSÃO MAIS FORTE.

Única e exclusiva suspensão dianteira de barras duplas, mais macia, mais robusta e resistente, para agüentar qualquer tipo de tranco.

#### FORA DA ESTRADA, OUTRA FORTE VANTAGEM.

Na cidade o Ford F-4000 tem a agilidade de um automóvel,

na estrada o desempenho ideal de um caminhão médio de 6 toneladas. Fora do asfalto ninguém ganha dele em desempenho, robustez e durabilidade. Tem maior torque e maior capacidade de vencer rampas.

#### CONFORTO, O OUTRO LADO FORTE.

A cabine, com o motor lá fora, dá mais espaço e bem-estar, isolando o motorista do calor, poeira, gases e ruídos. E além desse conforto todo, você precisa ver também a beleza das novas cores.

Pense forte e seja rápido como o F-4000: visite logo o seu Revendedor Ford. Num F-4000 você ganha tempo e dinheiro em qualquer estrada.

CAMINHÕES FORD 

**PENSE FORTE PENSE FORD**



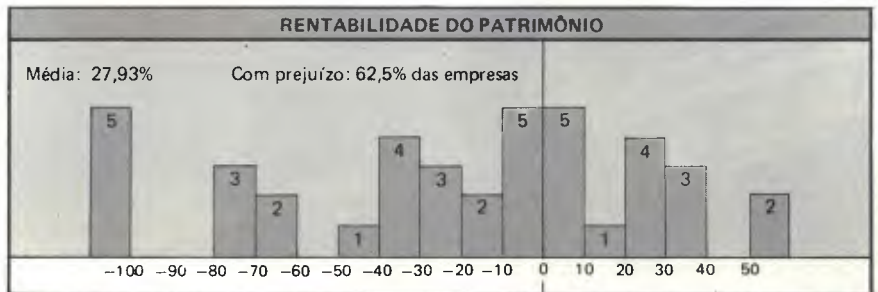
**Péssimo negócio** — “Para se ter uma idéia de como, atualmente, trabalhar com ônibus é um péssimo negócio”, diz Décio, “basta citar que a Viação Forte tem um patrimônio de Cr\$ 128 milhões, englobando frota, instalações, estoques e móveis. Só o aluguel da garagem, hoje, permitiria uma renda superior ao lucro líquido da empresa”.

“Se o governo não tomar providências para desafogar as empresas, a cidade poderá ficar sem transporte”, adverte com muita preocupação Acácio Inácio da Silva, presidente da Viação Verdun e Transportes Uruguai. “Não temos saída, ou o governo ajuda ou as máquinas param”. Enquanto a Verdun vem equilibrando a rentabilidade (12,5% de lucro sobre o patrimônio líquido, uma situação privilegiada no panorama carioca), a Uruguai está na “corda bamba”, às voltas com um déficit de Cr\$ 710 mil no ano passado. Tentando tapar o buraco de uma com o lucro da outra, Acácio espera amenizar o problema, mas não acredita em solução imediata.

**Tapar o sol** — De fato, a própria tentativa de se apelar para os cofres da EBTU não parece ter melhorado muita coisa. “A história da criação do subsídio ao óleo diesel tem muito a ver com as duas greves que aconteceram no Rio de Janeiro”, conta Resiere Pavanelli. “Tudo começou com a primeira paralisação do transporte coletivo no Brasil, ocorrida no início deste ano. A necessidade de se resolver o problema salarial levou a EBTU a conceder o subsídio às 53 empresas cariocas. Seria, em princípio, uma medida transitória e de emergência, para durar apenas quatro meses. No entanto, após a segunda greve, nova ajuda foi repassada às permissionárias. Muitos técnicos do próprio governo foram contra a medida, sem entender o porquê desta proteção aos cariocas. Esqueceram-se, porém de um motivo político-econômico: o Rio é a cidade-chave no cálculo do índice do custo de vida. Assim, o governo preferiu subsidiar o transporte para evitar números altos de inflação a dar um aumento justo aos motoristas, que teria de ser aproximadamente 40% superior ao concedido. Foi a tradicional mania de tapar o sol com a peneira. Os resultados são bem conhecidos, com prejuízos para todos”.

Apesar das críticas, Resiere não recusa a ajuda. “Em setembro, recebemos a última parcela do subsídio. Mas, já pedimos ao governo para mantê-lo até o próximo dissídio coletivo dos motoristas, para evitar novas greves. A outra alternativa é o aumento da tarifa, repassando à população um acréscimo entre 24 a 40% nas passagens. Precisamos de, no mínimo, Cr\$ 106 milhões por mês de subsídio (24% da receita média das empresas) e vamos conseguir esse dinheiro de alguma forma”.

**Na escuridão** — Afinal, como pode um setor tão importante para a vida de uma grande região metropolitana chegar a tal nível de descalabro em que nem o subsídio resolve? Para Resiere, uma das primeiras causas está na própria desorganização administrativa a que se submete o sistema. O transporte coletivo do Rio de Janeiro é, curio-



# Estamos mudando de imagem sem perder a tradição.



O Rodoviário Fluminense acredita que uma empresa de tradição deve sempre manter o espírito jovem. No seu sistema de trabalho e também na maneira de se apresentar. Estamos mudando de imagem, mas nossos

serviços continuam oferecendo a mesma rapidez, seriedade nos horários e a máxima garantia na entrega de encomendas.

**RODOVIÁRIO FLUMINENSE LTDA.** Exatamente como vem acontecendo nesses 41 anos, ligando o Estado do Rio de Janeiro. **HOJE O TRANSPORTE**

- Niterói - Tel.: (021) 722-4567 - Telex: (021) 7170 • São Paulo - Tel.: (011) 291-1255
- Teresópolis - Tel.: (021) 742-2010 • Campos - Tel.: (0262) 23-3749 - Telex: (021) 7250
- Nova Friburgo - Tel.: (0245) 22-3452 • Rio de Janeiro - Tel.: (021) 280-4545 - Telex: (021) 23353
- Petrópolis - Tel.: (0242) 42-6191 - Telex: (021) 21024 • Barra Mansa - Tel.: (0223) 22-3621
- Campinas - Tel.: (0192) 8-4799 - Telex: (019) 1390



# ARAGUAIA

## O novo modelo Ciferal em duralumínio



Para que este novo lançamento fabricado pela Ciferal recebesse o "OK" em todas as fases do controle de qualidade, nossos técnicos examinaram profundamente tudo quanto se tinha feito em mais de 20 anos de experiência no ramo, e também acompanhando a evolução tecnológica no mundo.

Levando muito em consideração a opinião de nossa vasta clientela, cujas necessidades e problemas, foram cuidadosamente estudadas por nossos

engenheiros, a fim de que a carroceria recém criada atendesse a contento, as variadas exigências e condições de serviços.

Sua excepcional leveza proporciona economia de combustível e pneus, menor desgaste de todos os componentes mecânicos, gerando com isto um menor custo por km/rodado.

Atendendo, com estes requisitos, as necessidades da classe empresarial e ao apelo do governo para racionalizar o consumo de óleo combustível.



### **CIFERAL**

Fábrica de Ônibus de Duralumínio

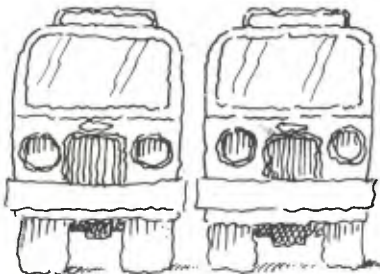
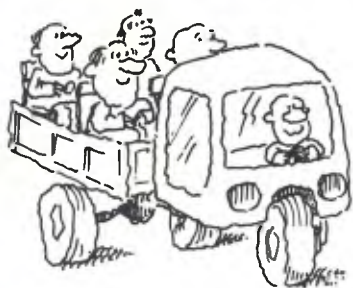
Escritório e fábrica: Av. Brasil, 8191 -  
Ramos (ZC-22) 20.000 - Rio de Janeiro - Brasil -  
Tel. (021) 270-1022 - Cx. Postal 21018 (ZC-05)  
Telegr. "CIFERAL" - Telex 2123718 cife-br



# Faça já a sua assinatura



Todo mês, **TM** leva até sua mesa, de forma condensada e objetiva as informações necessárias para sua empresa decidir com conhecimento de causa sobre transportes e administrar melhor sua frota



**transporte moderno**



**Editora TM Ltda**

Editora TM

Rua Saíd Aiach 306

Fones: 549-9974 e 71-5493

04003 - São Paulo, SP

## URBANO DE PASSAGEIROS



Resiere Pavanelli

**“Provavelmente, estão querendo dizer que nosso serviço é lixo, nossa situação financeira como os dejetos dos esgotos.”**

samente, subordinado à Secretaria Municipal de Obras. Está, portanto, colocado no mesmo nível dos departamentos de lixo, esgotos, parques e jardins, iluminação, transporte escolar, táxis, cemitérios, etc.

“Deve existir nisso alguma conotação política”, especula Resiere. “Ou então, estão querendo fazer piada. Provavelmente, querem dizer que nossos serviços são um lixo, nossa situação financeira semelhante aos dejetos dos esgotos, estamos tão abandonados quanto os parques e jardins, caminhamos sob a escuridão vinda dos governantes e nos enterramos todos os dias na burocracia da secretaria de Obras, com engenheiros ignorantes servindo de coveiros”.

**Quem manda, afinal?** — Fora a incoerência da subordinação errada, há ainda a multiplicidade de órgãos governamentais. “Estamos, em tese, vinculados à Secretaria de Obras, através do Departamento Geral de Transportes Concedidos-DGTC”, diz Resiere. “Mas, ficamos na dúvida na hora de pedir aumentos ou modificações de normas. Aí entram em ação o CIP, o Ministério do Trabalho, o Ministério dos Transportes (através da EBTU, detentora dos fundos para subsídio) e outros tantos organismos. Nesta confusão toda, ficamos servindo de brinquedo, cada um nos empurrando para o outro e ninguém define nada. Para complicar mais um pouco, só falta entrar a ONU, para opinar se a tarifa está ou não de acordo com a renda per capita do morador da Baixada Fluminense”.

“Que venham”, prossegue Resiere,

“os diretores das entidades de controle do transporte e respondam quem manda. Se o Município, o governo estadual ou o governo federal. Precisamos de uma resposta, para acabar com esta bagunça criada pela falta de um órgão independente. Ele centralizaria tudo, com amplos poderes, conforme os estudos da secretaria de Transportes do Estado, na época de Josef Barat, principal incentivador da criação e implantação desse organismo”.

**Boa idéia, mas...** — Segundo Resiere, “para se ter uma idéia de como as coisas não funcionam, é só observar o problema da publicidade nos ônibus, criada com o intuito de fornecer renda aos próprios motoristas e cobradores. Hoje, temos as empresas cobrando das agências de publicidade Cr\$ 1 400,00 mensais por ônibus. Pois bem: o governo bloqueou o repasse desses recursos diretamente ao Sindicato dos Condutores. E a Prefeitura está cobrando Imposto de Serviço das empresas tornando nossa situação mais apertada. Enfim, até uma boa idéia acaba virando arma contra as empresas”.

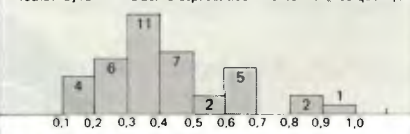
Faltam ainda segurança quanto ao número de empresas por linhas, definição de áreas de atuação e, principalmente, melhores critérios tarifários. “Transportar passageiros na Zona Sul é muito mais econômico. Se surgem problemas com buracos e obras no sistema viário, a população reclama e tudo é rapidamente resolvido. Já na Zona Norte e nos subúrbios, o metrô retalha as ruas e nenhuma reclamação surge feito. É a região dos desfavorecidos, que pagam tarifas maiores, têm serviços piores. E as empresas nada podem fazer para salvar os ônibus do festival de buracos, que oneram os custos”.

Nos elevados gastos operacionais, por sinal, reside a chave dos prejuízos. “Não adianta tapar o sol com a peneira”, diz Acácio da Silva, da Verdun e Uruguaí. O maior problema dos frotistas hoje é o excesso de des-

### TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

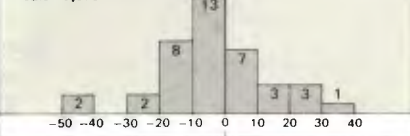
#### LIQUIDEZ GERAL

Média: 0,48 Obs.: Desprezados valores maiores que 1,0.



#### RENTABILIDADE DAS VENDAS

Média: 3,575





Seminários TM



# ADMINISTRAÇÃO. ENGENHARIA E MANUSEIO DE MATERIAIS

Os problemas de administração, engenharia e manuseio de materiais não são meras figuras de retórica.

Pelo contrário, estão presentes no dia-a-dia de cada empresa, a toda hora e em todo lugar. O Seminário "ADMINISTRAÇÃO ENGENHARIA E MANUSEIO DE MATERIAIS" trará efetiva contribuição para o aperfeiçoamento dos executivos desse importante setor. Para apresentá-lo, fomos buscar profissionais experimentados e atuantes dentro de suas áreas de especialização. Mais do que uma reciclagem de idéias, o Seminário se constituirá em



singular oportunidade para troca de experiências e informações. Com uma grande inovação: a discussão de casos práticos. Por isso, podemos garantir que nosso seminário será sob medida para todos os profissionais ligados a

- Suprimentos
- Recepção de materiais
- Controle de qualidade
- Controle de estoques
- Manuseio de cargas
- Distribuição, localização
- Elementos de marketing e venda das indústrias de equipamentos

## PROGRAMA PRELIMINAR

### ENGENHARIA DE MATERIAIS

**Desenvolvimento** — Estudos, pesquisas e análises de materiais.

**Especificações** — Matéria-prima, partes componentes e conjuntos utilizados pela empresa; tabulação; elaboração de especificações; definição de embalagens; procedimentos de inspeção e recebimento; normas para manuseio e armazenagem para cada material.

**Codificação** — Técnicas de codificação: classificação; preparação de listagens.

**Padronização** — Análise e determina-

ção dos tipos e classes de materiais a serem utilizados.

### TÉCNICAS DE COMPRAS

O departamento de compras, seguimento de compras, cadastramento de fornecedores, concorrências, importações e exportações.

### ANÁLISE DE VALOR

O que é e como utilizar; exemplos práticos.

### CONTROLE DE ESTOQUES

Técnicas de controle (curva ABC, sistema 1/2/3, etc); lote econômico de compra; estoque de segurança; formulários; métodos e sistemas de controle.

### ESTUDO DE UM CASO PRÁTICO

Discussão em grupo de um caso prático de Engenharia de Materiais.

### MANUSEIO E ARMAZENAGEM DE MATERIAIS

Conceito de carga unitária; pallets, recipientes fechados, contêineres flexíveis, recipientes especiais.

### SELEÇÃO E ESCOLHA DE EQUIPAMENTOS

Mecanização do manuseio; equipamentos manuais; empilhadeiras; transportadores contínuos; stacker-cranes; guindastes, pontes-rolantes, talhas, monovias, etc.

### SISTEMAS INTEGRADOS DE ARMAZENAGEM

O conceito de aproveitamento cúbico de espaço; dispositivos de armazenagem; instalações de emergência; sistemas integrados.

### ESTUDO DE CASO PRÁTICO

Discussão em grupo de caso prático de sistemas e equipamentos de armazenagem.

### ESTUDO DE LOCALIZAÇÃO DE FÁBRICAS E ARMAZÉNS

### INTRODUÇÃO À PROGRAMAÇÃO LINEAR

Soluções gráficas de problemas de programação linear. Exemplos de equacionamento de problemas de programação linear. Resolução de problemas de programação linear pelo método Simples. Problemas de transporte.

### LOCALIZAÇÃO

Fatores objetivos e subjetivos para a seleção de local. Dinâmica da localização de fábricas e armazéns.

## Apresentadores de alto nível

• Eng<sup>o</sup> Miguel Roberto Chichitosi, Coordenador de Materiais da Companhia Metropolitana de São Paulo (Metró)

• Eng<sup>o</sup> Moacir Calligaris Júnior, Especialista em Estudos de Distribuição da Cia. Industrial Comercial Brasileira de Produtos Alimentares (Nestlé)

• Eng<sup>o</sup> Marcos Manhanelli, Representante Distrital do Departamento de Marketing da Companhia Hyster

• Administrador Dildebrando Previtali Filho, Coordenador de Operações

## Data: 6 a 9 de novembro de 1979

**HORÁRIO:** 9 às 18 horas, com um intervalo diário de 1h 30 min para almoço e dois intervalos de quinze minutos para café. Carga horária: 28 horas úteis.  
**LOCAL:** Salão "Alvorada" do Hotel Eldorado Higienópolis, rua Marquês de Itu, 836, São Paulo  
**INSCRIÇÃO** Cr\$ 10 000,00, com direito a almoço, pasta com todo o material didático e certificado. (O preço não inclui hospedagem)

## INFORMAÇÕES

## Deduza a inscrição do IR

Endereço atual: rua São Martinho 38, telefones 67-8517/826-3315/826-3315/826-3483/67-5390 — São Paulo, SP

Novo endereço: rua Said Aiach 306 — telefones 71-5493/549-9974 — São Paulo, SP.

Rio de Janeiro: avenida Presidente Vargas 633, sala 1315, telefone 221-9404.

**IMPORTANTE:** A Editora TM Ltda está credenciada no Conselho Federal de Mão-de-Obra, para fins de Forma-



**“Como enfrentar as dificuldades? Quando diminuíram o fornecimento de diésel, reduzimos o número de veículos em tráfego. E passamos a adicionar 25% de querosene ao diésel, para manter o consumo. Foi um expediente providencial ”**



José Luiz T. Dias

pesas contra uma receita imutavelmente baixa. Todo carro sobe um mês e outro também. A gente precisa renovar a frota, fator de endividamento. E lá vêm os empréstimos com juros exorbitantes. O preço da passagem, em vez

de ser a salvação, passa a ser a perdição, pois é mais social que real. É uma roda viva e não dá mais para suportar os custos operacionais”.

**Frota velha** — A dificuldade de renovação de frota é uma constante entre as empresas. “O caos criado pela confusão de normas gerou uma frota atual com uma idade média de 5,5 anos”, diz Resiere, “com queda na qualidade do serviço. Ninguém investe se não tem segurança de rentabilidade e lucro. E isto aqui não existe. A qualquer momento a linha pode ser cassada. Ou então, a DGTC pode colocar outras empresas concorrendo com nossas linhas”.

“Se em 1980 não tiver possibilidade de comprar pelo menos trinta carros novos, a situação começará a ficar crítica, diz Décio Albuquerque, da Viação Forte. “A idade média de nossos 130 ônibus chegará a 4,5 anos e

o custo de manutenção começará a pesar muito”. Sua experiência, contudo, com a compra de 21 ônibus em 1977, mostra que os encargos financeiros podem levar a empresa para o vermelho, como aconteceu no ano passado. Por isso, raciocina, “se a situação continuar crítica, a previsão para 1980 é adquirir cinco, no máximo dez carros”. Em 1978, a empresa não comprou nenhum veículo. “Este ano, acabamos de comprar cinco, além de prevermos a remodelação de outros cinco”.

**E o custo a subir** — Os aumentos de custos são, realmente impressionantes. “Somente nos últimos quarenta dias, as peças subiram 50%”, diz Décio. “Nos últimos cinco anos, as majorações da tinta chegaram a 1 500%. Em 1975, quando a empresa inaugurou sua nova garagem em Irajá, gastávamos Cr\$ 9,7 mil para encher o tanque (10 000 litros) de lubrificante. Hoje, o custo chega a Cr\$ 300 mil. Naquele ano, a Forte pagava seu gasto total de combustível com 13% da receita. Hoje, são necessários 28%”.

Contra a inflação de custos, e a escassez de combustível, os empresários inventam variados expedientes. “Quando diminuíram o fornecimento de diésel, reduzimos o número de

## **Este grampo também é feito por nós.**

*Até pouco tempo atrás, este grampo para trilho era importado. Quilômetros e quilômetros de estradas de ferro brasileiras utilizavam esta peça vinda de fora do Brasil.*

*Até que a Arte Técnica entrou na jogada. Estudou, planejou e viu que dava para fazer a peça aqui mesmo. A Arte Técnica é assim. Ela torna fácil o que é difícil e procura sempre tornar barato o que é caro.*

*Conheça de perto nosso trabalho. Perfis laminados e trefilados também é conosco. Nós criamos e executamos na forma exata que você precisa para seu projeto.*



**ARTE TÉCNICA**  
Uma empresa com o perfil ideal.

Simbolo Propaganda

veículos em tráfego, obtendo redução de viagens, conta José Luiz Teixeira Dias, da Real Autoônibus. "Ao mesmo tempo, passamos a adicionar 25% de querosene e o consumo permaneceu o mesmo".

Por sua vez, a Viação Elite, operando 64 ônibus, conseguiu reduzir o consumo de 210 para 190 mil litros mensais, através da retirada de circulação de ônibus nos horários ociosos. "Mas, foi a única racionalização possível, diz Jorge Castro. "Não podemos deixar de repor peças, pneus, assentos e outros acessórios. E em cada renovação de estoque, lá vem novo aumento".

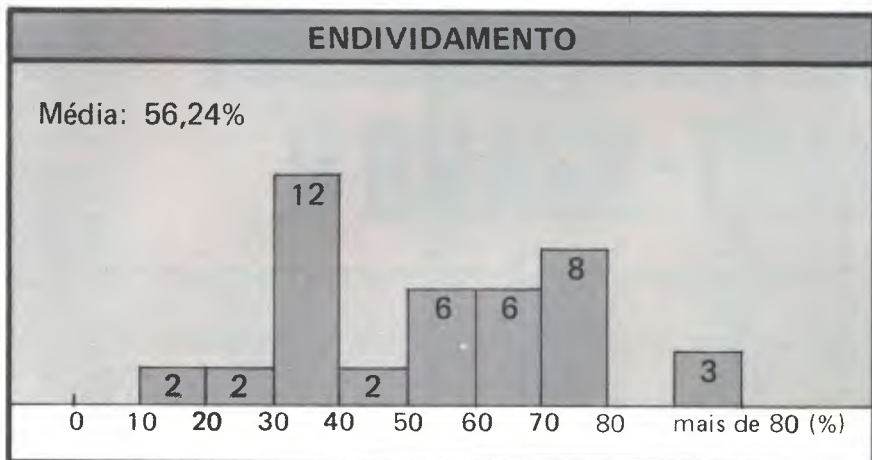
**E as tarifas?** — Para este empresário de ônibus, o aumento real das tarifas é a única solução. "Se o governo não tem como conter os custos, deve, pelo menos, aumentar o salário dos usuários dos ônibus".

Já Décio Albuquerque queixa-se da defasagem entre a entrada em vigor do reajuste das tarifas de 1978 e os aumentos salariais. O dissídio dos motoristas ocorreu no dia 2 de junho, enquanto as tarifas só aumentaram no final de setembro. "Além disso, o subsídio do diesel, que deveria ser de 24%, passou a ser apenas 17% da receita bruta."

Operando na Zona Sul, com 182 ônibus (88 "frescos" e 104 veículos comuns), todos Mercedes, José Luiz Teixeira acha errada a fórmula atual de reajuste. Propõe aumentos de acordo com os custos, baseados nos índices da Fundação Getúlio Vargas.

Outros empresários, como Décio Albuquerque, preferem pedir baixa das linhas de menor rentabilidade, "como pretendemos fazer com a 310, entre Del Castilho e Praça XV".

**Articulado, não** — Nenhum dos entrevistados cogita baixar os custos utilizando equipamentos mais rentáveis. "Ônibus articulados? Nem é bom pensar", descartou Castro. "Renovar a frota em si já é difícil. Quanto mais com veículos sofisticados como o ônibus-padrão ou veículo articulado". "A população lucraria mais com a renovação das frotas atuais", diz Acácio da Silva. "Final, com que dinheiro os empresários pagariam os financiamentos se hoje mal podem manter suas frotas em condições razoáveis? Além do mais, a cidade não tem sistema viário adequado para absorver tal luxo." Nem mesmo os juros subsidiados de 30% ao ano, da EBTU, atraem os empresários. Outros setores têm juros menores e correção monetária pré-fixada", diz Décio Albuquerque.



# Carga super-pesada, mesmo.

Cargas Indivisíveis é a especialidade da Ideal. Que ainda por cima oferece serviços de transporte de containeres e locação de guindastes. Quando o problema for peso ou volume, procure quem já se equipou para resolvê-lo.



TRANSPORTES E GUINDASTES LTDA.

São Paulo: Rua Miguel Menten, 1259 - telefones: (011) 299-5661 - 298-2925



Previsto aumento de 4% para outubro.

CAMINHÕES PESADOS										
MERCAAO	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS OIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ADAPTAÇÃO (Cr\$)
<b>FIAT-DIESEL</b>										
180 C - chassi curto	3,48	4 750	12 250	17 000	—	180 SAE/2 000	40 000	1 100 x 22" x 14	—	721 350,00
180 N3 - chassi normal com 3º eixo	4,26 + 1,36	6 150	17 850	24 000	—	180 SAE/2 000	40 000	1 100 x 22" x 14	—	799 300,00
190 F - caminhão trator	3,50	5 910	13 090	19 000	—	290 SAE/2 000	50 000	1 100 x 22" x 14	—	1 270 600,00
<b>MERCEDES-BENZ</b>										
L-1519/42 - chassi com cabina	4,20	5 400	9 600	15 000	22 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16	—	837 871,34
L-1519/48 - chassi com cabina	4,83	5 510	9 490	9 600	15 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16	—	844 382,77
L-1519/51 - chassi com cabina	5,17	5 569	9 431	15 000	22 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16	—	850 248,76
LK-1519/42 - chassi com cabina	4,20	5 430	9 570	15 000	22 000	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16	—	853 058,25
LS-1519/36 - chassi com cabina	3,60	5 395	26 805*	15 000	—	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16	—	842 916,99
LS-1515/42 - chassi com cab. leito	4,20	5 590	26 410*	15 000	—	216 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 16	—	868 133,44
LS-1924 - chassi com cab. leito	4,20	6 705	33 295*	—	—	215 SAE/2 200	40 000	1 100 x 22" x 14	—	1 240 343,00
L-2219/42 - chassi com cabina	4,20	6 166	15 834	22 000	—	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 14	—	1 098 475,34
L-2219/48 - chassi com cabina	4,83	6 210	15 790	22 000	—	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 14	—	1 106 440,14
LB-2219/36 - chassi com cabina	3,60	6 120	15 880	22 000	—	215 SAE/2 200	32 000	1 000 x 20" x 14	—	1 095 418,60
LS-1924/42-A - chassi com cabina	4,20	6 930	33 070*	15 000	—	310 SAE/2 200	40 000	1 100 x 22" x 14	—	1 419 575,11
<b>SAAB-SCANIA</b>										
L10142	3,80	5 450	13 550	19 000	—	203 DIN/2 200	32 000	1 100 x 20" x 14	—	871 103,00
LS10150	5,00	6 790	16 210	23 000	—	203 DIN/2 200	39 000	1 000 x 20" x 14	—	1 071 719,00
L11138 S(A)	3,80	5 615	13 385	19 000	—	296 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14	—	1 289 023,00
L11142 S(B)	4,20	5 655	13 345	19 000	—	296 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14	—	1 343 647,00
L11154 S(A)	5,40	5 780	13 270	19 000	—	296 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14	—	1 367 637,00
L11154 S(B)	5,40	5 780	13 220	19 000	—	296 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14	—	1 406 249,00
LS11138 S(A)	3,80	6 865	16 135	23 000	—	296 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14	—	1 468 730,00
LS11142 S(B)	4,20	6 925	16 075	23 000	—	296 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14	—	1 523 354,00
LS11150 S(A)	5,00	7 060	15 940	23 000	—	296 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14	—	1 554 087,00
LS11150 S(B)	5,00	7 060	15 940	23 000	—	296 DIN/2 200	45 000	1 100 x 22" x 14	—	1 582 699,00
LT11138 S(A)	3,80	7 715	22 285	30 000	—	296 DIN/2 200	100 000	1 100 x 22" x 14	—	1 757 206,00
LT11142 S(B)	4,20	7 725	18 215	26 000	—	296 DIN/2 200	100 000	1 100 x 22" x 14	—	1 811 830,00
LT11150 S(A)	5,00	7 915	18 085	26 000	—	296 DIN/2 200	100 000	1 100 x 22" x 14	—	1 856 989,00
LT11150 S(B)	5,00	7 915	18 085	26 000	—	296 DIN/2 200	100 000	1 100 x 22" x 14	—	1 895 601,00
LK11138 S(C)	3,80	6 400	12 600	19 000	—	375 DIN/2 000	45 000	1 000 x 22" x 14	—	1 374 435,00
LK14138 S(C)	3,80	6 570	12 430	19 000	—	375 DIN/2 000	45 000	1 000 x 22" x 14	—	1 551 227,00
LKS14138 (C)	3,80	7 760	15 240	23 000	—	375 DIN/2 000	45 000	1 000 x 22" x 14	—	1 730 934,00
LKT14138 (C)	3,80	8 900	21 100	30 000	—	375 DIN/2 000	120 000	1 000 x 22" x 14	—	2 166 597,00
<p>* Semi-reboque + carga + 5ª roda                  Na versão turbo-alimentada, a potência é de 296 hp.</p> <p>a) Direção hidráulica, freio motor, assento ajustável, macaco 20 ton., 2 tanques de 200 litros, amortecedores dianteiros e super alimentador.</p> <p>b) Cabina leito, direção hidráulica, freio motor, assento ajustável, macaco 20 ton., 2 tanques de 300 litros, amortecedores dianteiros e super alimentador.</p> <p>c) Cabina leito, freio motor, 2 tanques 300 litros, assento ajustável, amortecedores dianteiros, macaco 20 ton., direção hidráulica.</p>										

CAMINHÕES SEMIPESADOS										
<b>CHEVROLET</b>										
743 NPJ - chassi curto diesel (Perkins)	3,98	3 585	9 115	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	494 600,00
753 NPJ - chassi médio diesel (Perkins)	4,43	3 640	9 060	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	487 034,00
783 NPJ - chassi longo diesel (Perkins)	5,00	3 700	9 000	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	507 306,00
743 NCJ - com motor Detroit	3,98	3 585	9 115	12 700	20 500	142 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	469 052,00
753 NCJ - com motor Detroit	4,43	3 640	9 060	12 700	20 500	142 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	471 064,00
783 NCJ - com motor Detroit	5,00	3 700	9 000	12 700	20 500	142 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	479 625,00
<b>DODGE</b>										
P-900 - chassi curto (Perkins)	3,99	3 706	8 994	12 700	20 500	142 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	435 290,00
P900 - chassi médio (Perkins)	4,45	3 735	8 965	12 700	20 500	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	436 550,00
P-900 - chassi longo (Perkins)	5,00	3 765	8 935	12 700	20 500	140 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	442 650,00
D-950 - chassi curto (MWM)	3,99	3 700	9 000	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	491 970,00
D-950 - chassi médio (MWM)	4,45	3 599	9 101	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	493 660,00
D-950 - chassi longo (MWM)	5,00	3 816	8 884	12 700	20 500	138 SAE/3 000	22 500	900 x 20" x 12	1 000 x 20" x 14	500 300,00
<b>FIAT-DIESEL</b>										
130 C - chassi curto	2,92	3 770	9 730	13 500	21 500	165 SAE/2 600	23 500	900 x 10" x 14	—	668 700,00
130 N - chassi normal	3,59	3 800	9 700	13 500	21 500	165 SAE/2 600	23 500	900 x 20" x 14	—	675 350,00
130 L - chassi longo	4,00	3 930	9 570	13 500	21 500	165 SAE/2 600	23 500	900 x 20" x 14	—	680 900,00
130 SL - chassi ultralongo	4,87	3 990	9 510	13 500	21 500	165 SAE/2 600	23 500	900 x 20" x 14	—	682 650,00
140 N	3,59	3 800	9 700	13 500	21 500	165 SAE/2 600	23 500	900 x 20" x 14	—	699 900,00
140 L	4,00	3 930	9 570	13 500	21 500	165 SAE/2 600	23 500	900 x 20" x 14	—	705 800,00
140SL	4,87	3 990	9 510	13 500	21 500	154 SAE/2 600	—	900 x 20" x 14	—	707 550,00
140C	2,96	3 590	15 910	21 500	—	165 SAE/2 600	23 500	900 x 20" x 14	—	692 950,00
180R	3,50	5 700	13 300	19 000	22 000	195 SAE/2 200	30 500	1 100 x 22" x 14	—	784 300,00
<b>FORD</b>										
F-700 - chassi curto injeção direta	3,96	3 718	9 292	12 000	—	145 SAE/1 800	22 500	1 000 x 20" x 10	900 x 20" x 12	489 573,63
F-700 - chassi médio injeção direta	4,42	3 779	9 221	12 000	—	145 SAE/1 800	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	490 355,40
F-700 - chassi longo injeção direta	4,92	3 834	9 166	12 000	—	145 SAE/1 800	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	497 023,07
F-700 - chassi ultralongo inj. direta	5,38	4 019	8 981	12 000	—	145 SAE/1 800	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	503 690,85
F-8000 - chassi médio	4,42	4 280	7 720	12 000	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	1 000 x 20" x 14	489 822,06
F-8000 - chassi longo	4,92	4 386	7 614	12 000	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	1 000 x 20" x 14	486 176,39
F-8000 - chassi ultralongo	5,38	4 489	7 511	12 000	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	1 000 x 20" x 14	497 749,18
FT-8000 - chassi médio	4,67	5 538	14 962	13 500	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 14	593 807,25
FT-8000 - chassi longo	5,18	5 644	14 856	20 500	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 14	594 477,34
FT-8000 - chassi ultralongo	5,79	5 758	14 742	20 500	—	202 DIN/2 600	22 500	900 x 20" x 10	900 x 20" x 14	601 903,85
F-8000	4,16	4 646	8 854	13 500	—	202 SAE/2 800	30 500	1 000 x 20" x 16	—	573 905,64
<b>MERCEDES-BENZ</b>										
L-1313/36 - chassi com cabina	3,60	3 845	9 155	13 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14	—	559 745,83
L-1313/42 - chassi com cabina	4,20	3 890	9 110	13 000	19 500	145 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14	—	555 569,98
L-1313/48 - chassi com cabina	4,83	3 960	9 040	13 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14	—	566 476,87
LK-1313/36 - chassi com cabina	3,60	3 890	8 610	12 500	19 500	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14	—	557 771,84
LS-1313/36 - chassi com cabina	3,60	3 940	17 710*	—	19 500	147 SAE/2 800	21 600	900 x 20" x 14	—	647 465,62
L-1316/36 - chassi com cabina	3,60	3 970	9 030	13 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14	—	704 571,43
L-1316/42 - chassi com cabina	4,20	4 015	8 985	13 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14	—	700 295,58
L-1316/48 - chassi com cabina	4,83	4 085	8 915	13 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14	—	711 202,47



# MERCADO

	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO ADAPTADO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PNEUS TRASEIROS	PREÇOS S/ADAPTAÇÃO (Cr\$)
LK-1316/36 - chassi com cabina	3,60	4 015	9 475	12 500	19 500	172 SAE/2 800	22 500	900 x 20" x 14		702 497,44
LS-1316/36 - chassi com cabina	3,60	4 165	20 835	19 500	19 500	172 SAE/2 800	25 000	1 000 x 20" x 16		632 263,30
L-1513-52 - chassi com cabina	4,20	5 295	10 705	15 000	19 500	147 SAE/2 800	21 600	1 000 x 20" x 16		644 670,00
L-1513/48 - chassi com cabina	4,83	4 325	10 675	15 000	19 500	147 SAE/2 800	21 600	1 000 x 20" x 16		650 900,59
L-1513/51 - chassi com cabina	5,17	4 355	10 645	15 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 16		740 711,86
LK-1513/42 - chassi com cabina	4,20	4 295	10 705	15 000	19 500	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 16		776 989,40
L-1516/42 - chassi com cabina	4,20	4 340	10 660	15 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		789 395,60
L-1516/48 - chassi com cabina	4,20	4 340	10 660	15 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		735 626,19
L-1516/51 - chassi com cabina	5,17	4 400	10 600	15 000	19 500	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		805 260,71
LK-1516/42 - chassi com cabina	4,20	4 340	10 660	15 000	19 500	182 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 16		760 003,46
L-2013/36 - chassi com cabina	3,60	5 310	15 690	21 000	—	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		764 119,81
L-2013/42 - chassi com cabina	4,20	5 355	15 645	21 000	—	147 SAE/2 800	21 650	900 x 20" x 14		828 517,02
L-2013/48 - chassi com cabina	4,82	5 395	15 605	21 000	—	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 14		832 550,26
L-2213/36 - chassi com cabina 6 x 4	3,60	5 375	16 625	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 14		840 944,82
L-2213/42 - chassi com cabina 6 x 4	3,60	5 420	16 580	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 14		834 284,81
L-2213/48 - chassi com cabina 6 x 4	4,82	—	—	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 100 x 20" x 14		828 517,02
L-2013/36 - chassi com cab. p/bet.	3,60	5 375	16 625	21 650	—	147 SAE/2 800	21 650	1 000 x 20" x 14		832 550,26
L-2213/36 - chassi com cab. 6 x 4	3,60	5 420	16 580	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		840 944,82
L-2216/42 - chassi com cabina 6 x 4	4,20	5 465	16 535	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		834 284,81
L-2216/48 - chassi com cabina 6 x 4	4,82	—	—	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		828 517,02
LK-2216/36 - chassi com cab. 6 x 4	3,60	5 420	16 580	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		832 550,26
LB-2216/36 - chassi com cab. p/bet.	3,60	5 420	16 580	22 000	—	172 SAE/2 800	22 500	1 000 x 20" x 14		840 944,82

\* Semi-reboque + carga + 5ª roda

## CAMINHÕES MÉDIOS

CAMINHÕES MÉDIOS										
<b>CHEVROLET</b>										
683 NPJ - chassi curto com cabina	3,98	2 800	7 900	10 700	18 500	151 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	256 790,00
653 NGJ - chassi médio com cabina	4,43	2 835	7 865	10 500	18 500	151 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	257 529,00
683 NGJ - chassi com cabina	5,00	3 020	7 680	10 700	18 500	151 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	263 411,00
643 NPJ - chassi com cabina	3,98	3 105	7 595	10 700	18 500	117 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	384 808,00
653 NPJ - chassi com cabina	4,43	3 155	7 545	10 700	18 500	117 SAE/3 000	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 10	385 344,00
382 NPJ - chassi longo com cabina	5,00	3 285	7 415	10 700	18 500	117 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	392 754,00
<b>DODGE</b>										
P-700 - chassi curto diesel (Perkins)	3,98	3 121	7 729	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 29" x 10	357 970,00
P-700 - chassi médio diesel (Perkins)	4,45	3 181	7 689	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	358 210,00
P-700 - chassi longo diesel (Perkins)	5,00	3 356	7 494	10 850	18 500	140 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	386 390,00
D-750 - chassi curto diesel	3,99	3 395	7 455	10 850	18 500	136 SAE/3 000	19 500	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	397 610,00
D-750 - chassi médio diesel	4,45	3 416	7 434	10 850	18 500	136 SAE/3 000	19 500	825 x 20" x 10	900 x 20" x 12	399 310,00
D-750 - chassi longo diesel	5,00	3 466	7 385	10 850	18 500	136 SAE/3 000	19 500	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	405 640,00

## CAMINHÕES MÉDIOS

CAMINHÕES MÉDIOS										
<b>FIAT</b>										
120C	2,92	5 320	13 180	18 500	—	—	—	900" x 20		574 450,00
120N	3,59	5 390	13 110	18 500	—	—	—	900" x 20		580 050,00
120L	4,00	5 420	13 080	18 500	—	—	—	900" x 20		584 900,00
120SL	4,87	5 480	13 020	18 500	—	—	—	900" x 20		586 450,00
<b>FORD</b>										
F-600 - chassi médio e diesel (Perkins)	4,42	3 445	7 543	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 10" x 10	386 523,74
F-600 - chassi longo e diesel (Perkins)	4,53	3 570	7 430	11 000	18 500	142 SAE/3 000	19 000	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	384 104,44
F-7000 - versão leve chassi curto	3,96	3 480	9 520	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	438 349,73
F-7000 - versão leve chassi médio	4,42	3 617	9 383	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	439 783,68
F-7000 - versão leve chassi longo	4,93	3 765	9 235	13 000	18 500	145 SAE/1 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	442 782,58
FT-7000 - chassi curto	4,67	4 815	14 185	19 000	—	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	553 384,51
FT-7000 - chassi médio	5,18	4 860	14 140	19 000	—	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 12	556 217,98
FT-7000 - chassi longo	5,79	4 915	14 085	19 000	—	145 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 10	900 x 20" x 10	560 359,09
<b>MERCEDES-BENZ</b>										
L-1113/42 - chassi com cabina	4,20	3 765	7 235	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		502 987,79
L-1113/48 - chassi com cabina	4,83	3 835	7 165	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		512 259,39
LK-1113/36 - chassi com cabina	3,60	3 715	7 285	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		504 865,07
LS-1113/36 - chassi com cabina	3,60	3 775	15 225	11 000	18 500	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		511 370,14
LA-1113/52 - chassi com cabina	4,20	4 045	6 955	11 000	—	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		616 984,60
LA-1113/48 - chassi com cabina	4,83	4 115	6 885	11 000	—	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		628 410,38
LAK-1113/36 - chassi com cabina	3,60	3 995	7 005	11 000	—	147 SAE/2 800	19 000	900 x 20" x 12		616 984,60

## CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS

CAMINHÕES LEVES, PICKUPS E UTILITÁRIOS										
<b>CHEVROLET</b>										
144 NGJ - chassi c/cab., carroç. aço	2,92	1 725	545	2 270	—	151 SAE/3 800	—	650 x 16" x 6		190 322,00
148 NGJ - chassi c/cab. dupla	2,92	1 770	500	2 280	—	151 SAE/3 800	—	700 x 15" x 6		252 628,00
146 NGJ - chassi perua veraneio	2,92	1 935	540	2 475	—	151 SAE/3 800	—	710 x 15" x 6		187 652,00
<b>DACUNHA</b>										
Jog	2,00	930	—	—	—	58 SAE/4 400	—	735 15" x 4		166 663,00
<b>PUMA</b>										
4t MWM - chassi médio	3,40	2 000	4 000	6 000	—	83 DIN/1 600	—	750 x 16" x 6		374 478,00
4t Perkins - chassi médio	3,40	2 000	4 000	6 000	—	82 DIN/1 600	—	750 x 16" x 6		374 478,00



	ENTRE EIXOS (m)	TARA (kg)	CARGA (kg)	PESO BRUTO (kg)	3º EIXO AOAPTAO (kg)	POTÊNCIA (cv/rpm)	CAPACIDADE MÁXIMA (kg)	PNEUS DIANTEIROS	PREÇOS S/ADAPTAÇÃO (Cr\$)	PNEUS TRASEIROS
<b>DODGE</b>										
D-400 - chassi com cabina	3,38	1 850	3 583	5 443	--	203 SAE/4 400	--	750 x 16" x 8		301 080,00
P-400 - chassi dísel com cabina	3,38	1 680	3 753	5 433	--	82 SAE/2 800	--	750 x 16" x 8		336 400,00
<b>FIAT-DIESEL</b>										
70 C - chassi curto	3,00	2 420	4 580	7 000	--	97 SAE/2 600	--	750 x 16" x 12		430 750,00
70 N - chassi normal	3,60	2 440	4 560	7 000	--	98 SAE/2 600	--	750 x 16" x 12		436 000,00
70 L - chassi longo	4,41	4 460	4 540	7 000	--	97 SAE/2 600	--	750 x 16" x 12		441 950,00
80 C	3,00	2 510	5 290	7 800	--	97 SAE/2 600	--	750 x 16" x 12		444 750,00
80 N	3,60	2 515	5 270	7 800	--	97 SAE/2 600	--	750 x 16" x 12		450 150,00
80 L	4,41	2 530	5 285	7 800	--	98 SAE/2 600	--	750 x 16" x 12		456 250,00
<b>FORD</b>										
F-100 - com motor de 4 cilindros	2,91	1 610	990	2 700	--	99 SAE/5 400	--	825 x 15" x 6		202 123,00
Jeep CJ-5/4	2,65	1 551	800	2 301	--	91 SAE/4 400	--	600 x 16" x 4		143 749,73
F-75 - 4 x 2 estándar	3,00	791	791	2 268	--	91 SAE/4 400	--	850 x 16" x 6		154 293,16
F-4000 - estándar	4,03	2 444	3 556	6 000	--	98 SAE/3 000	--	750 x 16" x 10		370 723,52
<b>GURGEL</b>										
X-12 - capota de lona	2,04	760	250	1 010	--	60 SAE/4 600	--	735 x 15" x 4		166 411,00
X-12E	2,04	760	250	1 010	--	60 SAE/4 600	--	735 x 15" x 4		180 667,00
X-12RM	2,04	850	250	1 100	--	60 SAE/4 600	--	735 x 15" x 4		180 667,00
G-15CO	2,23	1 100	500	1 600	--	60 SAE/4 600	--	600 x 15" x 4		231 067,00
X-12E	2,23	1 000	500	1 500	--	60 SAE/4 600	--	600 x 15" x 4		180 667,00
X-12TR - fibra-de-vidro	2,04	850	250	1 100	--	60 SAE/4 600	--	735 x 15" x 4		180 667,00
G-15 CS	2,04	980	500	1 480	--	--	--	735 x 15" x 4		211 935,00
<b>MERCEDES-BENZ</b>										
L-608 D/29 - chassi com cabina	2,95	2 310	3 690	6 000	--	95 SAE/2 800	9 000	700 x 16" x 10		377 877,41
L-608 D/45 - chassi com cabina	3,50	2 425	3 575	6 000	--	95 SAE/2 800	9 000	700 x 16" x 10		382 776,31
LO-608 D/29 - chassi c/cab. e p/brisa	2,95	2 090	3 910	6 000	--	95 SAE/2 800	9 000	750 x 16" x 10		336 545,02
LO-608 D/35 - chassi c/cab. e p/brisa	3,50	3 795	3 795	6 000	--	95 SAE/2 800	9 000	750 x 16" x 10		340 912,73
<b>TOYOTA</b>										
OJ50-L - capote de lona	2,28	1 580	--	2 000	--	85 SAE/2 800	--	650 x 16" x 4		240 500,00
OJ50 LV - capota de aço	2,28	1 710	--	2 130	--	85 SAE/2 800	--	650 x 16" x 4		256 300,00
OJ50 LV-B - perua de aço	2,75	1 760	--	2 650	--	85 SAE/2 800	--	650 x 16" x 6		318 600,00
OJ 55 LP-B - perua c/carr. aço	2,95	1 810	1 000	2 810	--	85 SAE/2 800	--	650 x 16" x 8		293 400,00
OJ55 LP-B3 - camionetas c/carroç.	2,95	1 810	1 000	2 810	--	85 SAE/2 800	--	650 x 16" x 8		276 000,00
<b>VOLKSWAGEN</b>										
Pickup - com caçamba	2,40	1 225	930	2 155	--	58 SAE/4 400	--	735 x 14" x 4		157 156,00
Furgão - de aço	2,40	1 085	1 070	2 155	--	58 SAE/4 400	--	735 x 14" x 4		140 077,00
Kombi - estándar	2,40	1 195	960	2 156	--	58 SAE/4 400	--	735 x 14" x 4		161 622,00
Kombi - luxo	2,40	1 240	915	1 970	--	58 SAE/4 400	--	735 x 14" x 4		181 107,00
Kombi - luxo 6 portas	2,40	1 290	860	1 970	--	58 SAE/4 400	--	735 x 14" x 4		189 690,00

## ÔNIBUS E CHASSIS PARA ÔNIBUS

<b>CHEVROLET</b>										
652 NGJ - chassi para ônibus (gasolina)	4,43	--	--	10 700	--	151 SAE/3 800	--	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	251 686,00
682 NGJ - chassi para ônibus (gasolina)	5,00	--	--	10 700	--	151 SAE/3 800	--	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	258 400,00
652 NPJ - chassi para ônibus (Perkins)	4,43	--	--	10 700	--	117 SAE/3 000	--	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	379 220,00
682 NPJ - chassi para ônibus (Perkins)	5,00	--	--	10 700	--	117 SAE/3 000	--	825 x 20" x 10	900 x 20" x 10	386 629,00
<b>FIAT-DIESEL</b>										
130 OD	4,66/5,40	3 690/3 740	9 310/9 250	13 000	--	165 SAE/2 600	--	900 x 20" x 14		606 800,00
<b>MERCEDES-BENZ</b>										
1. C/parada frontal, inclus. pára-brisa										
LO-608 D/29	2,95	2 090	3 910	6 000	--	95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10		340 385,77
LO-608 D/35	3,50	2 205	3 795	6 000	--	95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10		344 753,48
LO-608 D/41	4,10	2 330	3 670	6 000	--	95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10		347 057,30
2. C/parada frontal, sem pára-brisa										
LO-608 D/29	2,90	--	--	6 000	--	95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10		336 545,02
LO-608 D/35	3,50	--	--	6 000	--	95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10		340 912,73
LO-608 D/41	4,10	--	--	6 000	--	95 SAE/2 800	--	750 x 16" x 10		343 216,55
3. Chassis para ônibus										
LPO-1113/45 - motor dianteiro	4,57	3 615	8 985	11 700	--	147 SAE/2 800	--	900 x 20" x 12		500 224,29
OF-1313/51 - motor dianteiro	5,17	4 120	8 880	13 000	--	147 SAE/2 800	--	900 x 20" x 14		564 481,01
OH-1313/51 - motor traseiro	5,17	3 935	9 265	13 200	--	147 SAE/2 800	--	900 x 20" x 14		585 086,05
OH-1316/51 - motor traseiro	5,17	3 939	9 210	13 200	--	172 SAE/2 800	--	900 x 20" x 14		664 467,45
OH-1517/55 - motor traseiro	5,55	4 475	10 525	15 000	--	187 SAE/2 200	--	1 000 x 20" x 16		750 650,04
4. Ônibus monoblocos										
O-362 - urbano, 38 passageiros	5,55	--	--	11 500	--	147 SAE/2 800	--	900 x 20" x 12		--
O-362 - interurbano, 36 passageiros	5,55	--	--	11 500	--	172 SAE/2 800	--	900 x 20" x 12		--
O-362 A	5,55	--	--	11 500	--	172 SAE/2 800	--	900 x 20" x 12		--
O-355 - rodoviário, 40 passageiros	5,95	--	--	13 400	--	223 SAE/2 200	--	1 100 x 20" x 14		--
O-364 11R - 39 poltronas-urbano	--	--	--	--	--	--	--	--		1 205 759,98
O-364 11R - 39 poltronas-urbano	--	--	--	--	--	--	--	--		1 407 401,99
O-364 12R - 44 poltronas-interurbano	--	--	--	--	--	--	--	--		1 420 304,86
O-364 12R - 44 poltronas-interurbano	--	--	--	--	--	--	--	--		1 596 284,78
<b>SAAB-SCANIA</b>										
B 111	6,25	5 210	--	--	--	202 DIN/2 200	--	1 100 x 22" x 14		915 546,00
BR-116 - suspensão a ar	480/6,50	5 522	--	--	--	202 DIN/2 200	--	1 100 x 22" x 14		1 000 389,00
B-111 (articulado)	--	--	--	--	--	--	--	--		1 921 297,00

\* Com motor turbo-alimentado, a potência atinge 296 hp.

# Racionalize sua frota a diesel com os óleos que são especializados em diesel.



Quanto você está gastando com a manutenção dos motores de sua frota de ônibus ou caminhões a diesel?

Você pode reduzir essa despesa e aumentar o rendimento dos seus veículos com MD-300 e MD-400, os óleos criados pela Petrobrás especialmente para motores diesel.

Contendo toda a multiaditivação necessária para assegurar o máximo de durabilidade, mesmo em regimes pesados, MD-300 e MD-400 evitam a formação de borras, reduzem o desgaste e protegem melhor os filtros e as partes vitais do motor, em

qualquer condição de estrada ou de clima.

É quem garante isso é a tecnologia de nível internacional e o rigoroso Controle de Qualidade da Petrobrás. Comece hoje um programa de racionalização em sua frota com MD-300 e MD-400, os lubrificantes especializados em motores diesel.



MOTOR  
**MD400**  
DIESEL

QUALIDADE  
**PETROBRÁS**



# MERCADO

TABELA DE VEÍCULOS USADOS (ÔNIBUS, CAMINHÕES E UTILITÁRIOS)

	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
<b>DODGE</b>																
P-900 Diesel																
D-100 ST							5 000	6 000	7 500	50 000	70 000	90 000	135 000	180 000	250 000	-
D-400 Gasolina									10 000	15 000	20 000	30 000	40 000	50 000	-	-
D-400 Diesel									25 000	30 000	40 000	50 000	60 000	70 000	-	-
D-700 Gasolina										100 000	120 000	150 000	180 000	220 000	300 000	-
D-900 Gasolina							18 000	20 000	22 000	25 000	28 000	30 000	35 000	40 000	45 000	50 000
D-950 MWM									100 000	120 000	150 000	200 000	250 000	300 000	-	-
<b>FIAT DIESEL</b>																
70 N														260 000	280 000	310 000
130 L														310 000	330 000	350 000
180 C									150 000	170 000	200 000	220 000	250 000	280 000	310 000	340 000
180 C3									170 000	190 000	230 000	250 000	280 000	310 000	350 000	400 000
180 R														350 000	400 000	470 000
210 CM														400 000	500 000	-
210 S									220 000	240 000	260 000	280 000	310 000	340 000	400 000	-
190 E													390 000	450 000	490 000	-
190													500 000	650 000	750 000	-
<b>FORD</b>																
F-350 (8 cil)										65 000	75 000	85 000	95 000	110 000	-	-
F-600 Diesel										140 000	160 000	170 000	180 000	210 000	260 000	280 000
F-100 (8 cil)										65 000	70 000	80 000	95 000	110 000	140 000	140 000
F-100 (4 cil)														110 000	120 000	140 000
F-400 (8 cil)														110 000	120 000	140 000
F-4000 Diesel												220 000	245 000	265 000	280 000	300 000
F-7000 Diesel													245 000	265 000	280 000	300 000
FT-7000 Detroit													240 000	270 000	300 000	330 000
F-75 (6 cil)										40 000	50 000	60 000	-	220 000	250 000	400 000
F-75 (4 cil)										40 000	50 000	60 000	-	220 000	250 000	400 000
Jeep (6 cil)									30 000	38 000	50 000	60 000	70 000	85 000	95 000	120 000
Jeep (4 cil)													70 000	80 000	95 000	115 000
Rural (6 cil)									40 000	46 000	55 000	60 000	70 000	80 000	-	-
Rural (4 cil)													70 000	80 000	-	-
<b>GM</b>																
C-1404 (4 cil)														50 000	60 000	70 000
C-1404 (6 cil)							35 000	40 000	45 000	50 000	55 000	60 000	65 000	70 000	75 000	80 000
C-1504 (6 cil)							40 000	45 000	50 000	55 000	60 000	65 000	70 000	75 000	80 000	80 000
Veraneio Luxo							45 000	50 000	55 000	60 000	65 000	70 000	75 000	80 000	90 000	100 000
Veraneio SL							50 000	55 000	60 000	65 000	70 000	75 000	80 000	85 000	95 000	110 000
D-6503 Perkins							50 000	60 000	65 000	70 000	75 000	80 000	90 000	100 000	110 000	130 000
D-6803 Perkins							55 000	60 000	65 000	70 000	75 000	80 000	90 000	100 000	120 000	140 000
C-60 Gasolina							20 000	25 000	30 000	35 000	40 000	45 000	55 000	60 000	70 000	-
<b>MERCEDES</b>																
L-1313								200 000	230 000	270 000	340 000	340 000	370 000	430 000	460 000	-
L-608-D										190 000	210 000	230 000	260 000	280 000	310 000	-
L-1513										295 000	320 000	350 000	390 000	420 000	450 000	-
L-1113							205 000	210 000	240 000	270 000	300 000	330 000	360 000	400 000	400 000	-
LS-1519								165 000	165 000	200 000	230 000	260 000	300 000	350 000	400 000	-
L-2013							130 000	260 000	290 000	330 000	360 000	390 000	450 000	500 000	600 000	-
<b>SCANIA</b>																
L-75	140 000															
L-76	150 000	170 000	190 000	220 000	250 000	280 000	310 000	330 000	390 000	410 000	460 000	550 000	620 000	720 000	-	-
LS-76	150 000	170 000	190 000	220 000	250 000	280 000	310 000	330 000	390 000	410 000	460 000	550 000	620 000	720 000	-	-
L-110																
LS-110																
L-111																
LS-111																
<b>TOYOTA</b>																
Pick-Up			56 000	70 000	84 000	98 000	120 000	126 000	140 000	154 000	168 000	182 000	196 000	210 000	224 000	283 400
Lona			47 500	59 400	71 300	83 200	95 000	107 000	118 800	130 700	142 600	154 500	166 400	178 300	190 200	240 500
Aço			50 700	63 300	76 000	88 600	101 300	114 000	126 600	139 300	152 000	164 600	177 300	190 000	202 600	256 300
Perua			63 000	78 700	94 500	110 000	126 000	141 700	157 500	173 200	189 000	204 700	220 000	236 200	252 000	318 600
<b>VOLKSWAGEN</b>																
Furgão											30 000	40 000	50 000	60 000	75 000	85 000
Kombi ST											40 000	50 000	60 000	75 000	90 000	105 000
Kombi LX											45 000	55 000	70 000	85 000	100 000	120 000
Pick-Up											40 000	50 000	60 000	75 000	90 000	105 000

A elaboração desta tabela foi baseada em dados fornecidos no mês de setembro de 1979, pelas firmas: Janda, Caltabiano, Comolatti, Borda do Campo, Codema, Cibramar, Toyobra, Divena, Bavesa. Os valores correspondem ao preço de venda de veículos sem equipamento especial, em bom estado, revisados e para caminhões com carroceria de madeira. Para todos os veículos pode haver alteração de preço entre 15% e 20%. OBS.: (Fiat Diesel) - Os modelos da linha 130 com sistema diferencial-reduzido tem mais 20 000 de acréscimo. Os basculantes da linha 180 tem mais 40 000 de acréscimo.

<b>ÔNIBUS</b>																
<b>MERCEDES</b>																
O-321 Mon. Rod.	95 000	110 000	115 500	137 500	170 000	210 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
O-321 LP Rod.	70 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
O-321 - Mon. Urb.	55 000	65 000	75 000	90 000	95 000	127 000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
O-352 - Mon. Rod.	-	-	-	-	-	-	240 000	280 000	-	-	-	-	-	-	-	-
O-352 - Mon. Urb.	-	-	-	-	-	-	160 000	180 000	-	-	-	-	-	-	-	-
O-362 - Mon. Rod.	-	-	-	-	-	-	-	-	300 000	340 000	420 000	480 000	530 000	600 000	600 000	-
O-362 - Mon. Urb.	-	-	-	-	-	-	-	-	220 000	250 000	290 000	350 000	400 000	470 000	470 000	-
O-355 - Mon. Rod.	-	-	-	-	-	-	-	-	450 000	500 000	550 000	550 000	650 000	690 000	690 000	-
O-326/355 P.I.	-	-	-	-	-	-	-	-	460 000	500 000	550 000	550 000	650 000	690 000	690 000	-
D-355 - P.I. Rod.	-	-	-	-	-	-	-	-	460 000	500 000	550 000	550 000	650 000	690 000	690 000	-
1111 LPD Rod.	-	-	-	-	-	-	-	-	530 000	570 000	620 000	730 000	790 000	-	-	-
1111 LPD Urb.	-	-	-	-	-	-	-	-	530 000	570 000	620 000	730 000	790 000	-	-	-
1113 LPD Rod.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1113 LPD Urb.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1113 LPD Urb.	-	-	-	-	-	-	160 000	190 000	230 000	300 000	350 000	420 000	460 000	530 000	530 000	-
OH-1313 Rod.	-	-	-	-	-	-	140 000	170 000	190 000	260 000	300 000	330 000	380 000	450 000	450 000	-
OF-1313 Urb.	-	-	-	-	-	-	-	-	230 000	284 000	335 000	400 000	450 000	510 000	570 000	-
Micro-ônibus Rod.	-	-	-	-	-	-	-	-	190 000	210 000	274 000	320 000	380 000	420 000	480 000	-
L-608/35	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L-608/41	-	-	-	-	-	-	-	-	160 000	190 000	-	-	-	-	-	-
Micro-ônibus Urbano	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
L-608/35	-	-	-	-	-	-	-	-	-	137 000	170 000	-	-	-	-	-
L-608/41	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	190 000	245 000	280 000	320 000	-	-
<b>FIAT-DIESEL</b>																
130-O8-Urb.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	530 000	600 000	-
130-D8-Urb.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	640 000	880 000	-

# PRODUÇÃO

## CARROÇARIAS PARA ÔNIBUS (1979)

EMPRESAS	Urbanas		Rodoviárias		Intermunicipais		Micros		Especiais		Total por Empresa	
	Ago	Jan/Ago	Ago	Jan/Ago	Ago	Jan/Ago	Ago	Jan/Ago	Ago	Jan/Ago	Ago	Jan/Ago
Caio	187	1.449	4	28	8	23	57	449	8	10	264	1.959
Caio-Norte	40	385	3	13	—	12	2	20	—	—	45	430
Caio-Rio	61	483	3	25	—	3	—	—	—	—	64	511
Marcopolo	—	—	137	927	—	—	20	194	—	—	157	1.121
Elizário	88	743	—	—	—	10	—	—	—	—	88	753
Nimbus	56	364	—	—	2	47	—	—	—	5	58	416
Ciferal	69	545	42	254	10	54	—	—	—	—	121	853
Ciferal Paulista	29	155	—	—	6	51	—	—	—	—	35	206
Reciferal	10	86	5	33	3	9	—	—	—	—	18	128
Nielson	—	—	62	434	—	—	—	—	—	—	62	434
Serrana	4	63	34	157	7	68	—	—	—	—	45	288
Total geral por tipos	544	4.273	290	1.871	36	277	79	663	8	15	957	7.099
Exportação	55	226	39	206	12	28	44	232	—	—	150	692

Fonte: FABUS

## PNEUS

CATEGORIAS	PRODUÇÃO			VENDAS		
	1978		1979	1978		1979
	Jan/Ago	Agosto	Jan/Ago	Jan/Ago	Agosto	Jan/Ago
Caminhões e ônibus	2.347.482	315.071	2.302.342	2.216.222	332.592	2.379.901
Camionetas	926.068	153.479	1.059.147	917.303	149.774	1.064.391
Carros de passeio	9.236.577	1.376.707	10.228.059	9.259.257	1.424.463	10.209.663
Motocicletas	91.796	17.954	108.646	87.081	19.467	103.874
Motonetas	40.006	1.973	31.403	38.166	5.393	34.753
Trator Agríc. dianteiro	184.517	34.679	226.477	178.644	33.740	224.521
Trator Agríc. traseiro	143.553	21.841	143.043	134.384	23.440	152.341
Máquinas terraplenagem	72.735	10.439	67.288	71.141	10.014	70.455
Veículos industriais	289.751	33.440	261.289	271.911	32.766	273.708
Aviões	14.720	2.722	16.830	14.885	2.361	15.872
Total Pneus	13.347.205	1.968.305	14.444.524	13.188.994	2.034.010	14.529.479
Total Câmaras de Ar	10.064.807	1.611.882	11.608.989	9.916.921	1.659.705	11.383.714
Radiais*:						
Passeio	1.868.692	340.659	2.262.699	1.798.485	334.165	2.272.287
Caminhões	41.675	8.658	62.265	28.730	7.476	61.095
Total	1.910.367	349.317	2.324.964	1.827.215	341.641	2.333.382

\*Os pneus radiais estão incluídos nos totais por categoria.

Fonte: ANIP

## INDÚSTRIA FERROVIÁRIA

PRODUÇÃO	Locomotivas		Carros de Passageiros		Vagões*	
	1978	1979	1978	1979	1978	1979
Janeiro	3	3	36	24	358	335
Fevereiro	4	4	16	18	81	420
Março	2	3	16	24	35	315
Abril	1	4	10	32	163	190
Maiο	2	3	8	24	171	182
Junho	4	1	10	25	112	64
Julho	0	5	10	30	436	73
Agosto	2	6	18	24	334	75
Acumulado	18	29	118	201	1690	1654
1976		106		87	4	4479
1977		110		103		2538
1978		34		164		3513
1979	Previsão	55		406		2500

\* Exceto Cia do Rio Doce

Fontes: SIMEFRE e ABIFER



## PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA

PRODUÇÃO					MODELOS	VENDAS	
Jul-79	Jan/Jul-79	Jul-78	Jan/Jul-78	1957 1979		Jul-79	Jan/Jul-79
676	3.561	576	4.657	88.431	<b>Pesados</b>	424	3.245
1	351	81	274	18.433	Fiat 180/190	34	386
—	—	—	602	28.512	Fiat 210	—	—
307	1.557	205	1.617	11.376	MBB 1519/2219	191	1.374
26	114	23	209	816	MBB 1924/2624	11	101
6	58	—	—	177	MBB 1929	—	114
336	1.481	267	1.955	29.117	Scania 111/140	186	1.270
<b>1.855</b>	<b>11.035</b>	<b>1.499</b>	<b>10.631</b>	<b>104.241</b>	<b>Semi-Pesados</b>	<b>1.756</b>	<b>11.141</b>
49	451	13	213	8.164	CB 900/950	74	469
59	219	1	200	3.817	GM 70 Perkins	57	224
—	47	4	168	644	GM 70 DDAB	4	53
42	800	21	670	5.217	Fiat 130/140	83	1.053
284	1.493	202	1.302	6.632	Ford 700	228	1.457
13	235	15	120	1.126	Ford 8000	24	2.378
1.108	6.181	999	6.242	62.452	MBB 1313/1513	999	6.038
300	1.609	244	1.716	16.189	MBB 2013/2213	287	1.609
<b>3.702</b>	<b>22.185</b>	<b>3.373</b>	<b>22.167</b>	<b>390.452</b>	<b>Médios Diesel</b>	<b>3.320</b>	<b>21.754</b>
26	472	41	744	12.720	CB 700/750	73	490
679	5.241	884	3.769	55.011	Ford F-600/7000	631	5.133
1.018	4.679	572	3.530	46.763	GM 60 Perkins	775	4.406
17	755	144	2.408	19.036	GM 60 DDAB	38	921
1.962	11.038	1.732	11.716	256.922	MBB 1113	1.803	10.804
<b>263</b>	<b>633</b>	<b>115</b>	<b>406</b>	<b>325.095</b>	<b>Médio Gasol.</b>	<b>248</b>	<b>641</b>
—	1	1	24	6.470	CB 700	—	—
—	—	—	—	119.122	Ford F-600	—	—
263	632	114	382	199.503	GM C-60	248	641
<b>1.936</b>	<b>12.540</b>	<b>1.640</b>	<b>11.221</b>	<b>144.182</b>	<b>Leves</b>	<b>2.007</b>	<b>12.385</b>
3	252	30	171	2.028	CB 400 Gasolina	18	250
8	232	47	364	7.490	CB 400 Diesel	31	236
205	879	72	880	3.493	Fiat 70/80	240	851
815	5.722	673	4.520	85.059	Ford 400/4000	755	5.656
905	5.455	818	5.286	46.112	MBB-608	963	5.392
<b>1.116</b>	<b>7.195</b>	<b>1.163</b>	<b>7.418</b>	<b>107.854</b>	<b>Ônibus</b>	<b>1.019</b>	<b>7.160</b>
12	99	24	88	2.382	Fiat 130	21	89
802	4.864	693	4.376	60.828	MBB Chassis	733	4.826
294	1.992	373	2.587	38.887	MBB Monoblocos	257	1.919
8	240	73	367	5.757	Scania 111/116	8	326
<b>4.760</b>	<b>29.114</b>	<b>3.258</b>	<b>20.515</b>	<b>587.294</b>	<b>Camionetas de carga</b>	<b>4.960</b>	<b>29.172</b>
—	—	—	—	2.648	CB D 100	—	—
503	2.819	—	—	2.819	Fiat Pick-Up	642	2.784
514	3.517	504	2.923	169.689	Ford F-75	520	3.579
695	3.792	502	2.793	95.272	Ford F-100	673	3.802
1.530	8.903	1.432	9.791	247.517	GM C10 Gasolina	1.537	8.954
1.041	5.803	—	—	6.559	GM C10 Diesel	1.060	5.801
316	1.974	295	1.760	15.064	Toyota Pick-Up	337	1.978
161	2.306	525	3.248	47.726	Volks Pick-Up	191	2.274
<b>543</b>	<b>3.647</b>	<b>590</b>	<b>2.726</b>	<b>220.061</b>	<b>Utilitários</b>	<b>279</b>	<b>3.657</b>
400	2.525	370	1.672	206.095	Ford CJ 5/4	137	2.497
113	993	194	944	7.692	Gurgel X 12/20	122	1.043
30	129	26	110	6.274	Toyota OJ 50	20	117
<b>17.592</b>	<b>154.145</b>	<b>24.790</b>	<b>157.442</b>	<b>2.207.107</b>	<b>Camionetas de passag.</b>	<b>17.646</b>	<b>152.929</b>
<b>44.297</b>	<b>350.598</b>	<b>49.747</b>	<b>343.890</b>	<b>5.519.464</b>	<b>Automóveis</b>	<b>46.554</b>	<b>347.790</b>
<b>76.740</b>	<b>594.653</b>	<b>86.751</b>	<b>581.073</b>	<b>9.694.181</b>	<b>Total Geral</b>	<b>78.213</b>	<b>589.874</b>



## ONIBUS

### Agora, um Romeu-e-Julietta rodoviário

É usado no transporte de funcionários. Encarroçado, custou Cr\$ 1,35 milhão

Romeu-e-Julietta para transportar passageiros não é novidade. A Canoense, de Canoas, RS, e a Pioneira, de Brasília, (1) usam os conjuntos para linhas suburbanas. A Caxiense, da cidade gaúcha de Caxias, utiliza-os no tráfego urbano. Com tração LPO ou OH-1517 (este empregado pela Pioneira), o fato é que até agora ninguém havia dado a

este 'dois em um' uma aplicação rodoviária. Pois, desde setembro, a Passaredo começou a rodar seu primeiro Romeu-e-Julietta com bancos reclináveis. Sem a sanfona — A Passaredo pôs o veículo a rodar no transporte de funcionários. Numa linha ao redor de 20 km de extensão, entre Caçapava e São José dos Campos, SP. Percurso plano, daí José Luis Felício, diretor da empresa, ter optado pelo chassi LPO com diferencial 7:48. "Andando a 80 km/h está ótimo". Tanto Romeu (37 lugares) como Julieta (Randon, 35 lugares) têm carroçaria Marcopo-

lo, modelo San Remo. O conjunto custou (tudo incluído) 1,35 milhão (Cr\$ 450 mil o reboque e Cr\$ 800 mil a tração), a preços de setembro. E mede, encarroçado, 18,84 m (9,85 m no Romeu, 7,61 m na Julieta e 1,38 m no vão entre os dois — pela lei poderia ir até 19,8 m). Não há fole "porque encarece e a sanfona pode sofrer ruptura". O consumo do conjunto está 20% superior ao de um LPO simples. O motorista, Felício foi buscar um que dirigia um Romeu-e-Julietta (caminhão). Paga-o 30% a mais do que ganha um motorista de ônibus. A intenção da Passaredo é operar com cinco conjuntos, no transporte de funcionários. Outra empresa de Felício, a Danúbio Azul, também irá operar Romeu-e-Julietta na linha Arujá-SP. "É uma linha com picos bem definidos. Na hora do rush, terei as Julietas".

- (1) Estas empresas operam os 84 conjuntos Romeu-e-Julietta rodando no Brasil. RS: Canoense (45), Caxiense (10), Real (10), Belém Novo (10) e Soul (5). DF: Pioneira (1). PE: Vera Cruz (1). PI: Primavera (1). SP: Passaredo (1).

## A Dom Vital chegou ao Rio Grande do Sul.

A Dom Vital vem cobrindo todo o Norte/Nordeste prestando um serviço de alto padrão em transporte. Agora, a Dom Vital coloca seus 27 anos de experiência à disposição do comércio e indústria do Rio Grande do Sul, ligando a região a São Paulo, Rio, Belo Horizonte, Goiás, Distrito Federal e toda Norte/Nordeste. Contando com frota própria e uma experiente equipe técnica, garante a distribuição das mercadorias no dia certo e na hora certa. Procure a Dom Vital sempre que tiver negócios a fazer no Norte ou no Sul.

**DV** DOM VITAL

TRANSPORTE ULTRA RÁPIDO INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A

Rio de Janeiro - Rod. Pres. Dutra 1510 - Tel.: (021) 351-9191

Porto Alegre - Trav. Dr. Heizelmann 65 - Bairro dos Navegantes - Tel.: (0512) 42-2813

São Paulo - Rua Soldado Dionísio Chagas 44 - Tel.: (011) 235-8099





Ideal para distâncias longas



A Rede dispõe de 42 piggy-back

## PIGGY-BACK

### Quem aceita este desafio da Rede?

É tarefa para empresário corajoso. A Rede Ferroviária Federal quer estimular o transporte de carretas em cima de vagões *piggy-back*. "Eu bateria palmas para quem tivesse coragem de colocar dinheiro nesse negócio". Amadeu Cardoso, diretor-comercial da Grisoni Transportes, SP, que vem experimentando o sistema, dá um tempero ao desafio. "Se a Rede nos garantir frete congelado por um ano e daí em diante reajustamento na base da ORTN, poderíamos comprar os vagões". Ao que Renê Schoppa, diretor-comercial da RFF, rebate. "Aceitamos esta condição, não só da Grisoni como de qualquer outra transportadora".

O problema, porém, não se restringe a vagões. Tanto que a Grisoni, de julho a setembro, nunca chegou a utilizar mais que 65% dos 42 *piggy-back* disponíveis pela Rede. "As carretas ficavam acumuladas, em trânsito, sobre os vagões, enquanto, nas pontas, os motoristas dos cavaleiros ficavam às vezes até cinco dias ociosos à espera do semi-reboque", assinala Cardoso.

**Empurra-empurra** — O ideal, segundo ele, seria um tempo de viagem de três dias, entre o embarque, na estação Passagem (SP), até o destino, na estação da Marítima, no Rio (há ainda outras três rampas de *piggy-back* — Araraquara, Limeira e eng<sup>o</sup>. São Paulo, SP). "Acontece que fiz um embarque dia 8 de setembro, no Rio" — exemplifica o dire-

tor da Grisoni, empresa dona de 140 cavaleiros Scania e Fiat e mais duzentas carretas de três eixos — e até o dia 14 o vagão não havia chegado à Passagem".

A prioridade dada aos trens de subúrbios, nos picos da manhã e da tarde, evidentemente, diminuem o ritmo da operação. No entanto, o drama maior é a falta de coordenação de tráfego. "Se eu pergunto a posição de um vagão na Rede, o informante me posiciona até onde chega sua área de influência, depois passa a bola para outro e, assim, sucessivamente. No final, às vezes, tenho que recorrer a quinze pessoas e acabo não tendo a localização precisa do equipamento", testemunha Amadeu Cardoso.

**Vagareza no giro** — Renê Schoppa dá a mão à palmatória ao concordar que os subúrbios realmente têm prioridade, mas atribui a demora além do normal ao sistema empregado pela Grisoni. "O *piggy-back* é ideal para distâncias lon-

gas com apenas uma origem e um destino, o que possibilita mais rapidez pois desaparecem as paradas intermediárias que tomam tanto tempo em nossas ferrovias. E a Grisoni vinha fazendo uma origem e três destinos diferentes (Limeira, Araraquara e Passagem) o que complica nossa vida".

Até o fechamento desta edição, havia um impasse (questão de reajustamento de frete) a ameaçar a continuidade da operação de *piggy-back* pela Grisoni. A empresa, até então, vinha pagando à Rede Cr\$ 18 mil por um vagão, com capacidade para duas carretas, por uma viagem entre SP-Rio. Um frete atraente, sem dúvida, se se considerar que um vagão conduz 54 t de carga (carretas com 27 t cada uma). "Acontece que, por rodovia, faço oito viagens por mês, Sertãozinho-Rio, ou seja, o dobro em relação à ferrovia". No final das contas, a vantagem do *piggy-back* era diluída pela vagareza ao giro do equipamento.

**Passa na faca** — Não bastasse a dificuldade de compatibilizar a operação de maneira racional e integrada, o problema do percurso maior — ("por rodovia tenho 720 km de distância entre Passagem e Rio, enquanto por ferrovia são 913 km", diz Cardoso) há ainda o entrave dos túneis na linha do Centro. O gabarito só permite, do trilho ao ponto mais alto da carga (no centro), uma altura de 3,50 m (nas laterais, o máximo é de 3 m). "Com isso, sobra pouco mais de 1 m de altura de carroçaria, o que não permite trabalhar com carretas graneleiras (Schoppa sugere a compra de vagões com piso rebaixados). "Conclusão" — pondera Cardoso, da Grisoni —: "a gente embarca o açúcar ensacado e quando chega no navio, no Rio, o sujeito passa a faca na saca para despejar o produto".



A 5.º roda segura as carretas



# Antes e depois.



1954



1979

## Entre o antes e o depois tem o durante. Durante 25 anos este carro foi tratado a Bardahl.

Como este carro, milhares de outros começaram a usar Bardahl logo que este foi lançado, em 1954.

Muitos desses carros ainda podem ser vistos rodando por aí. Outros são verdadeiros troféus de colecionadores. Mas todos eles ainda funcionam perfeitamente, graças a Bardahl.

Bardahl Top Oil tem uma propriedade dispersante que deixa limpo

o carburador, as velas, os anéis, as válvulas, as camisas e todo o cabeçote, o que faz com que ele não desperdice potência, reduzindo o consumo de gasolina.

Bardahl Top Oil lubrifica e reduz o atrito, e aí a vida útil do motor começa a aumentar e o custo de manutenção a diminuir. Além disso, Bardahl Top Oil também é bom para o ambiente, pois

possui propriedades antipoluentes.

Na próxima vez que você abastecer seu carro, adicione à gasolina uma latinha de Bardahl Top Oil.

Use Bardahl no seu carro (motor, transmissão, radiador) e você o conservará como nos tempos em que carro era luxo.

Pense nisso, porque esses tempos estão voltando.







## Carga protegida por Locomotiva é dinheiro em caixa.

O frotista experiente sabe que quando o assunto é proteção e segurança da carga o encerado é um só: Locomotiva. Não custa nada lembrar que Locomotiva é o encerado mais

resistente, durável e impermeável que existe. Proteja a sua carga, os seus lucros e a imagem da sua empresa com o Encerado Locomotiva. O melhor encerado de todos os tempos.

**LOCOMOTIVA**<sup>®</sup>  
O melhor encerado de todos os tempos.

