

O TRANSPORTE
DE CARGA EMAGRECE

DIFICULDADES NO
AR E NOS MARES

FATURAMENTO DOS
ÔNIBUS AUMENTA

A *S MAIORES DO TRANSPORTE*

PUBLICAÇÃO ANUAL - ANO 4 - NÚMERO 4 - 1991 - Cr\$ 3 000,00



O ANO DO PESADELO

ENGENHARIA DE ATENDIMENTO.

PEÇAS GENUÍNAS

GARANTIA

PROMOÇÕES

PROGRAMA DE MANUTENÇÃO

SERVIÇOS

TREINAMENTO



Quando você compra um Scania, não está apenas comprando o melhor caminhão, ônibus ou motor. Você ganha o melhor apoio logístico. Antes, durante e após a compra.

E, dentro deste apoio, você recebe a melhor assessoria pós-venda de fábrica em veículos pesados, através da Rede de Concessionários Scania, estrategicamente distribuída por

todo o País. Para isso, a Scania montou uma verdadeira engenharia de atendimento, que vai muito além de assistência técnica. Sua força está na diversidade, profundidade e personalização do atendimento que acompanha o produto Scania a partir de sua venda. Está na disposição de estudar soluções e resolver problemas. Está no empenho de atender o melhor possível aos usuários Scania, sempre que for necessário.

Use todo este potencial de atendimento, consultando o seu Concessionário. E você, que conhece a Scania indústria de produtos, verá que existe também uma Scania chamada Pós-Venda.

SCANIA

SEMPRE JUNTO DO CLIENTE

Serviços que defendem seu Scania no dia a dia



**Assessoria
Técnica**



**Assessoria em
Financiamentos**



**Verificações
Gratuitas**



**Serviços de
Despachante**



**Cursos para
Mecânicos**



Comunicações



**Cursos p/ Motoris-
tas e Instrutores**



Consórcio



**Curso p/ Pessoal
Administrativo**



Entrega Técnica



**Box de Serviços
Rápidos**



Serviço S.O.S.



Hospedagem para Motoristas



Peças Genuínas



Cadastro Integrado



Entrega de Peças a Domicílio



Aplicações Atípicas



Componentes à Base de Troca



Literatura Técnica



Manutenção Programada



Acessórios



Garantia de Peças e Serviços



Scania Utilidades



Recuperação de Componentes



Rede de Concessionários

Por motivo de localização e de espaço, alguns Concessionários podem não ter disponíveis todos os serviços Pro Scania.

O Pro Scania é o melhor aliado que você pode ter na guerra diária do trabalho, da concorrência, do cliente, dos resultados finais. Procure o seu Concessionário Scania.

SCANIA

SEMPRE JUNTO DO CLIENTE

O ANO QUE NÃO DEIXOU SAUDADES

Para a maioria das operadoras de transportes, 1990 foi um longo

pesadelo. Pelo menos, é o que se pode concluir da análise dos dados apresentados por este anuário, cuidadosa e longamente preparado por Editora TM Ltda. Para começo de conversa, o IBGE revela que a indústria encolheu 8,26% e a agricultura, 4,41%, em 1990. Resultado: com menos cargas para movimentar, o transporte caiu 3,27% em relação a 1989.

Os reflexos dessa retração sobre os balanços das transportadoras foram inevitáveis. Todos os modais de carga experimentaram queda real de receitas. As companhias aéreas também faturaram menos. Do naufrágio só escapou mesmo o setor de passageiros sobre pneus. Insignificante nos ônibus rodoviários, o crescimento foi, porém, expressivo nos setores urbano, de fretamento e de turismo.

A análise revela também muitos prejuízos. É certo que setores tradicionalmente rentáveis, como o rodoviário de cargas e de passageiros ou o de fretamento e turismo ainda conseguiram manter seus balanços no azul. A maioria das empresas de outros setores, como o aéreo, o ferroviário, o marítimo e o urbano de passageiros, porém, não escapou do vermelho.

Definitivamente, 1990 não deixou saudades. *Neuto Gonçalves dos Reis*
Editor

Retração da indústria e da agricultura derruba o transporte	6	Mais uma vez, Dom Vital foi a melhor do setor	48	Maioria das empresas aéreas fechou o ano com prejuízos	68
Como calcular todos os índices financeiros usados neste anuário	14	Redução de custos tira os ônibus rodoviários do vermelho	52	Mais um ano ruim para as empresas de transporte ferroviário	78
Os balanços de mais de mil empresas ligadas ao transporte	16	Armadores perdem com queda de exportação e mudanças nas regras	61	Metropolitano de passageiros em fase de recuperação	86
Boa rentabilidade do rodoviário de cargas foi ilusória	42			Fretamento e Turismo cresce tirando boas lições da crise	94

Se fosse um Volvo, já teria chegado.



Volvo roda mais.

Quem vai de Volvo chega no melhor resultado: rentabilidade. Reconhecido como um dos caminhões mais duráveis do mercado, um Volvo não deixa seu investimento parado. Volvo roda mais porque foi feito pra durar. Volvo rende mais porque está mais





tempo disponível para o trabalho. Trabalhando mais, Volvo transporta mais. E transportando mais, você ganha mais. Volvo. O caminhão certo para empresas que não param de trabalhar.

VOLVO

DERRAPANDO NA LADEIRA

Attingido pela retração da indústria e da agricultura, setor encolhe 3,27% em 1990

Parte integrante da economia brasileira, o transporte vive sua hora do pesadelo. Essa é a conclusão a que se chega após um exame atento dos dados do PIB do ano passado, divulgados pelo IBGE. Depois da convivência com o fantasma de uma hiperinflação, empresários e trabalhadores foram surpreendidos pelo impacto das medidas saneadoras anunciadas pela então ministra da Economia Zélia Cardoso de Mello, no dia seguinte à posse de Fernando Collor. O primeiro ano



de mandato do candidato, que se elegeu com uma proposta de contenção da inflação sem prejuízo do crescimento, terminou com uma queda de 4,5% no PIB trimestral acumulado em relação a 1989. A recessão — a palavra feia que o governo costuma usar de forma homeopática — mostra sua cara aterrorizante em todos os números das contas oficiais, mesmo com todas as limitações metodológicas que assolam seus cálculos.

Segundo as estatísticas do Decna — Departamento de Contas Nacionais da Fundação IBGE —, o crescimento negativo do chamado PIB consolidado foi puxado pelo péssimo desempenho da indústria brasileira, que caiu 3,62% em relação a 1989. A agropecuária acompanhou essa tendência, encolhendo 4,41%. O setor de serviços, onde se encontram os transportes, teve a menor variação, com queda de 0,71. “Como acontece em qualquer país industrial, a economia brasileira como um todo vai mal quando as indústrias vão mal”, conclui o chefe do Decna, Cláudio Considera.

Ele lembrou que a nova orientação para a economia, adotada pela ministra Zélia com o objetivo de brejar o crescimento da inflação impôs ao país uma política monetária restritiva. Além do bloqueio das contas bancárias financeiras e das cadernetas de poupança superiores a NCz\$ 50 mil — que deixou as empresas momentaneamente sem capital de giro —, foram posteriormente estabelecidas restrições ao crédito, visando reduzir a demanda por bens e serviços e, conseqüentemente, obter um maior controle sobre a evolução dos preços. Esse resfriamento da economia brasileira ainda não deu sinais de ceder. Os reflexos da crise persistem nos números relativos ao primeiro trimestre de 1991.

TRANSPORTE ENCOLHE — Os transportes sofreram intensamente os efeitos da nova política econômica do governo. Com a redução da produção industrial, da agropecuária e das atividades comerciais, houve

um crescimento negativo de 2,08%, medido pelo critério de consolidação. A taxa trimestral acumulada ao longo do ano caiu 3,27%. O ferroviário foi o modal que mais sofreu os impactos da crise, caindo 2,7%. Dados da RFFSA apresentados ao IBGE dão conta de que houve uma queda de 10,9% no transporte de cargas, provocada em grande parte pela redução no transporte de produtos siderúrgicos, cimento, adubos, minérios de ferro e álcool. O hidroviário também caiu, reduzindo-se em 2,1% em relação a 1989. Novamente, os dados coletados pelo IBGE são alarmantes. No porto de Santos, por exemplo, o movimento de cargas registrou um declínio de 8,89% em tonelagem, somente até outubro de 1990. O transporte aéreo apresentou um pequeno crescimento, de 0,3% em relação a 1989.

O desempenho do modal rodoviário merece atenção especial. De acordo com os números do IBGE, houve uma queda de 1,9% em relação a 1989. Esse número pode ser considerado sob suspeita. Esse ano, pela primeira vez, a fundação estatal levou em conta na sua avaliação os dados de consumo aparente de óleo diesel. Esses números são obtidos através da soma da produção interna de derivados com a importação, subtraindo-se as exportações desse total, sem considerar a variação dos estoques internos. Isto vem acontecendo, segundo Maria Alice Valioso, chefe da Divisão de Síntese do Decna, porque o Conselho Nacional de Petróleo tem demorado muito para divulgar os números do consumo efetivo de óleo diesel. “Este pode não ser um indicador ideal. Talvez fosse mais adequado para avaliar o modal rodoviário se nos utilizássemos uma composição de insumos. O problema é que nós precisamos de um indicador ágil, que nos permita uma avaliação trimestral”, afirma.

COLETA DIFÍCIL — A participação dos transportadores autônomos continua del-

ANÁLISE SETORIAL

“O consumo de diesel não é um indicador ideal. Mas é ágil o suficiente para permitir uma avaliação trimestral”

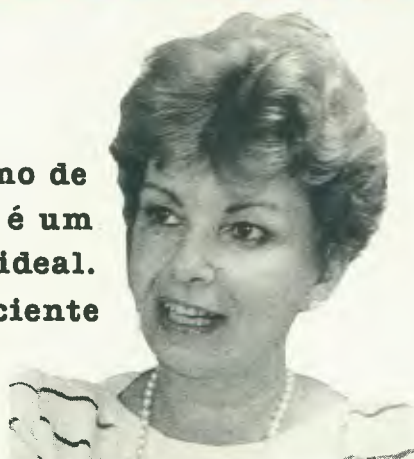


Foto: Arquivo TM

Maria Alice Velloso, chefe da Divisão de Síntese do Decna-IBGE

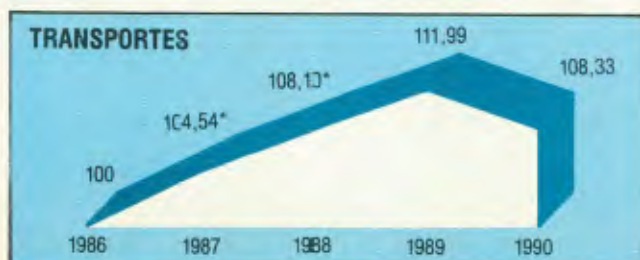
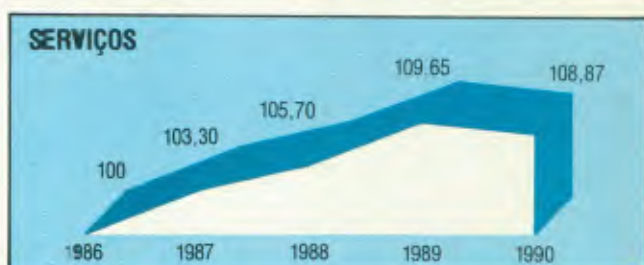
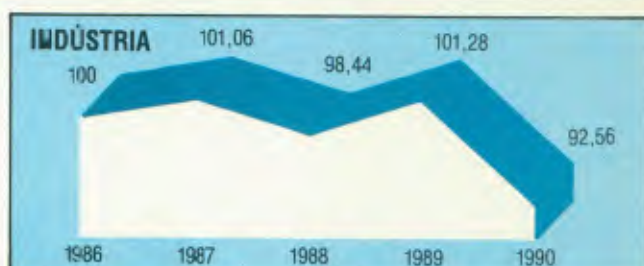
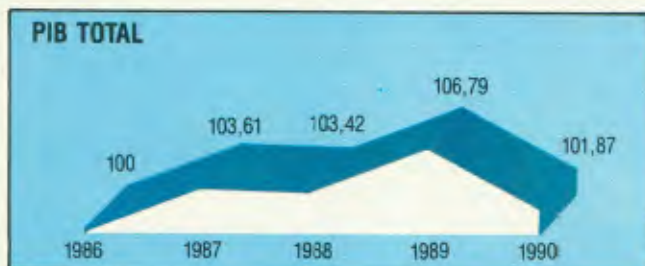
xando na coleta dos dados relativos ao modal rodoviário um buraco difícil de ser transposto. Como o governo adiou para este ano o censo econômico, a participação dos autônomos continua sendo calculada tendo como base os números de 1980, o último ano censitário. Este ano, segundo Maria Alice, essas distorções deverão ser corrigidas.

Mas não é apenas o modal rodoviário que impõe desafios metodológicos à equipe encarregada de contabilizar o desempe-

nho dos transportes. Depois do fim da Sunamam — Superintendência Nacional da Marinha Mercante, desativada em 1989, pelo Plano Verão, ainda no governo Sarney, ficou mais difícil a coleta dos números referentes ao modal hidroviário. O IBGE tem procurado apoiar-se nos dados revelados pelos balanços das empresas e em suas declarações de renda. Segundo Maria Alice Velloso, a fundação tem procurado negociar com a Secretaria de Transportes do Ministério da Infra-Estrutura a revisão do cadastro das empresas de navegação e um maior acompanhamento no seu desempenho. Ao contrário dos modais ferroviário e aéreo, que têm um número restrito de empresas em operação, o transporte hidroviário está pulverizado entre centenas de empresas grandes e pequenas, espalhadas pelo território nacional.

QUEDA LIVRE — Os números do PIB para o primeiro trimestre de 1991 confirmam a tendência de queda livre da economia brasileira, sob o efeito do Plano Collor II, ainda na gestão da ex-ministra Zélia Cardoso de Mello. “Os resultados do primeiro trimestre aumentam os resultados negativos da ta-

EVOLUÇÃO DO PIB POR ATIVIDADE



Fonte: PIB Trimestral - Média anual - IBGE.
* Calculado com base no PIB consolidado.



7.90S



7.110S Turbo



Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE.

Trânsito livre para os preferidos da categoria.

Linha de caminhões leves da Volkswagen. Adequados para os serviços de coleta e entrega de mercadorias em áreas urbanas e rurais, os modelos 7.90S e 7.110S podem ser manobrados em espaços reduzidos e trafegar com eficiência em locais de trânsito intenso.

O Volkswagen 7.110S, equipado com motor turbo original de fábrica,

se destina também ao transporte rodoviário de curtas e médias distâncias, graças à velocidade proporcionada pelo seu motor Turbo de 115 CV.

Ágeis, rápidos e versáteis, os modelos da linha de 7 toneladas possuem cabina avançada e basculante e cortam com o apoio da Rede de Concessionários Volkswagen, exclusiva para caminhões, com mais de 140

pontos estrategicamente localizados.

Confira. Existem estas e muitas outras razões para você preferir Volkswagen quando pensar em caminhões.



VOLKSWAGEN
Você conhece, você confia.

ANÁLISE SETORIAL

“O transporte caiu menos que o resto da economia.

Embora menor, a atividade econômica está mais interligada.”



Foto: Arquivo TM

Professor Joaquim Elói Cirne de Toledo, do Departamento de Economia da FEA/USP

xa anualizada para -6,87%”, informa Cláudio Considera. O setor de serviços apresentou seus piores resultados nos últimos dez anos — -2,26% acumulados em quatro trimestres —, sendo que os transportes foram responsáveis em boa parte por esse resultado, acumulando uma queda de 5,48%.

O produto anualizado do setor industrial caiu 13%, também o pior resultado registrado desde o início da série trimestral, em 1980. A produção de bens de consumo apresenta uma queda acumulada nos últimos quatro trimestres de 7,83%, explicada pela redução na massa salarial real. Além dos níveis de desemprego aumentarem, os rendimentos médios dos trabalhadores com carteira assinada caíram 36% nesse período, segundo dados da Pesquisa Nacional de Empregos feita pelo próprio IBGE.

Para a agropecuária, os indicadores sinalizam uma redução mais suave, de 1,63%, devido especialmente ao crescimento da produção animal, registrada desde 1990. Enquanto as lavouras sofriam uma redução de 10,19%, a produção animal teve crescimento de 5,2%, o segundo maior entre todos os segmentos produtivos.

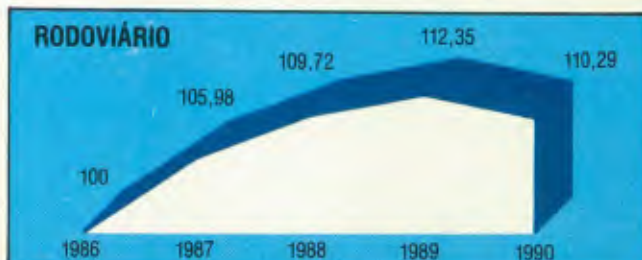
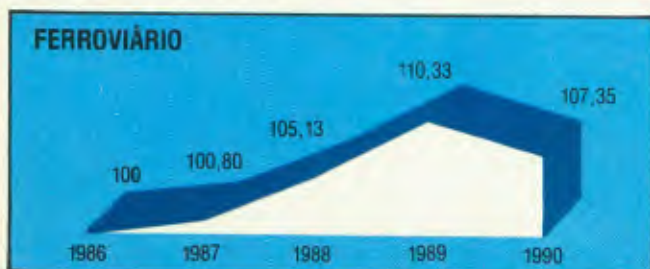
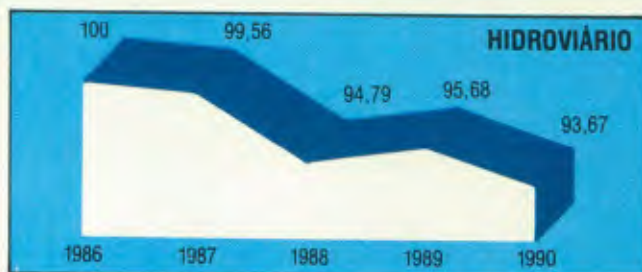
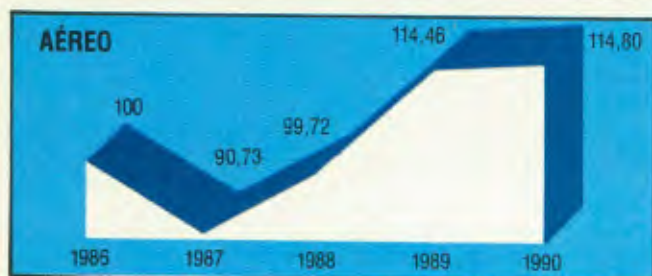
Dados de crescimento real de vendas processados por este anuário para sete subsectores de transportes confirmam a retração da atividade. Constata-se (*ver tabela*) que o transporte de cargas emagreceu em todos os modais. No setor de passageiros, o transporte aéreo também encolheu em faturamento. O único setor que experimentou crescimento de receitas foi o transporte de passageiros sobre pneus, nos centros urbanos. Já nas rodovias, o aumento foi bem menor.

À espera de um novo pacote

“Está muito fácil fazer previsões para a economia do país”, assegura o economista Joaquim Elói Cirne de Toledo, do Departamento de Economia da FEA/USP, ao constatar os números do PIB trimestral acumulado divulgado pela FIBGE, bem como os resultados referentes ao primeiro trimestre de 1991. Para ele, que há alguns anos vem analisando para *Transporte Moderno* esses índices, a afirmação sai moldada pelos acertos de suas análises publicadas nas últimas edições de *As Maiores do Transporte*.

Toledo discorda, no entanto, da utilização do índice trimestral acumulado como base

EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE POR MODAL



Fonte: IBGE.

do termômetro econômico. Para ele, esse número, que se baseia no exame de trimestres contíguos, ou seja, comparativos de um trimestre com o anterior, pode demonstrar um resultado enganoso. "A base fixa para o cálculo não revela a oscilação evidente na economia desde o Plano Cruzado", argumenta. "É como um carro que circula em um quarteirão. Ao voltar ao ponto de partida, conclui-se que ele não sofreu evolução de percurso. No entanto, gastou uma quantidade de combustível não considerada no resultado final."

Embora o transporte demonstre queda, o setor repetiu e confirmou seu desempenho de anos anteriores, bem melhor que o resto da economia, o que quer dizer ao mesmo tempo que a atividade econômica, apesar de pouca, está muito mais interligada. "Cresce o volume de transporte, mas não da produção. Mais uma vez, fica evidente a paulatina modernização do setor", avalia Toledo.

As mudanças estruturais na economia executadas e prometidas pelo governo, segundo o economista, refletem-se lentamente na

atividade do transporte. Mesmo com abertura de mercado e a desregulamentação do setor, apesar de o coeficiente do transporte na economia crescer, certos compensadores apagam as expectativas muito otimistas. Toledo compara: "Está certo, agora se pode importar. Mas a economia também tem de pagar suas exportações".

Acompanhando a curva oscilante do sobe e desce econômico, o economista prevê para este ano uma repetição de 1990. Esse comportamento vai praticamente decalcar o PIB acumulado registrado no ano passado, prometendo uma faixa de crescimento entre 0 e 1%. Mesmo assim, Toledo volta a salientar que o índice acumulado pode aparentar uma estagnação econômica quando, na realidade, a economia oscila.

Por isso, a facilidade para as previsões. "Desde o Plano Cruzado, passando pelos planos Bresser, Verão, Collor e Collor II, o ritmo foi sempre o mesmo. A atividade econômica é reduzida até um fundo de poço suportável, volta a crescer e inflaciona", inventaria. Baseado nesse determinismo, não fica difícil prever que, até o final do ano ("não; talvez

Tacógrafo. A medida econômica da Neva.



Toda medida econômica dá certo se você tiver alguém para fiscalizar o seu cumprimento. E o tacógrafo Kienzle permite isso. Ele evita que se desenvolvam altas velocidades, elevando as rotações do motor, ocasionando desperdício de combustível, paradas desnecessárias e desgaste prematuro de sua frota.

E a Neva tem dois modelos diferentes de tacógrafos e discos diagrama com estorço regulador permanente. Com garantia de quem tem mais de 40 anos de experiência no ramo, aperfeiçoando cada vez mais os seus produtos e contribuindo para um melhor planejamento e desempenho dos veículos de seus clientes.

Tomem uma medida econômica: instale tacógrafo Kienzle em seus veículos.



COMÉRCIO E INDÚSTRIA NEVA LTDA.

São Paulo - SP, Rua Anhaia, 982 - CEP 01130 - Tel.: 221-6944 - Telex: (11) 26960 - Fax: (011) 221-0266

Rio de Janeiro - RJ, Av. Rio Branco, 39 - 17º andar - CEP 20090 - Tel.: 223-1322 - Telex: (21) 21364 - Fax: (021) 233-4420

ÔNIBUS
60.000



MARCA DE MILHÕES DE PASSAGEIROS

Em 1991, a Marcopolo atingiu a marca dos 60 mil ônibus produzidos. Uma performance que se impõe pela qualidade. No Brasil e no exterior, a presença de uma tecnologia de vanguarda no exigente mercado de transporte coletivo. Por muitos caminhos e estradas, a Marcopolo já conquistou milhões de passageiros.



O ônibus brasileiro



seja cedo ainda”), ou o princípio de 1992, seja editada a terceira versão do Plano Collor. Tal possibilidade está escrita na taxa mensal de crescimento inflacionário atual, de 2,2%. “Sabe quanto era a mesma taxa às vésperas dos outros planos? De 1,5 a 2%.”

Apoiada nessa mola, a economia sempre tenderá a voltar espasmódicamente ao congelamento de preços e à desindexação de salários. “O problema é que um dia a roleta-russa acerta a bola”, compara Toledo, lembrando que, para acertar, é necessário que o plano econômico sempre funcione, ao passo que, para errar, basta fracassar uma vez. Para detectar o sucesso da nova tática, também já existe uma regra determinista. “Basta uma semana. Se a corrida para a compra de bens reais de capital como ouro e dólar persistir, é porque a economia explodiu”, afirma Toledo.

Nem mesmo a recente liberação de cruzados apreendidos em março de 1990 poderá, para o economista, abalar ou acelerar a chegada de um novo plano. “Mesmo com a grande imprensa pregando um apavoramento prematuro, é claro que 100% dos cruzados

liberados ficarão no próprio mercado financeiro”, atesta. Essa certeza está no fato de o comércio em geral ter feito um grande estoque durante a recessão. Assim, aquele que gastou em bens de consumo terá seu dinheiro reaplicado nas contas do comércio.

No caso do transporte, o setor fica no grupo daqueles que foram reajustando preços no decorrer dos dezoito meses que antecederam a liberação dos cruzados, e hoje apenas segurará o fluxo da demanda, que cresce independente desse fato. “A liberação desse dinheiro terá somente o efeito de uma antecipação do Natal. As empresas colcam no mercado, anualmente, com o pagamento do 13º salário, cerca de US\$ 12 bilhões. A devolução dos cruzados vai colocar US\$ 22 bilhões, só que em treze prestações”, compara Toledo.

Positivamente, qualquer setor que souber controlar seu nível de atividade — e é claro que a receita serve também ao transporte —, por meio da contenção da prática carnibal econômica, vai estar apenas postergando o próximo pacote do governo e, conseqüentemente, um novo período de recessão.

Proteja a vida do seu motor. Instale VIGIA.

VIGIA - PROTETOR AUTOMÁTICO DE MOTOR

Desenvolvido para evitar danos e até mesmo uma retífica fora de hora, VIGIA desliga automaticamente o motor, antes que ele atinja alta temperatura ou baixa pressão de óleo. VIGIA indica também, alta voltagem no sistema elétrico da unidade.

Em versões para motores à diesel, gasolina ou álcool, o Sistema VIGIA de Proteção Automática de Motor é **aplicável a todos os tipos de motores, inclusive estacionários.**

Dê vida longa para o seu motor. Instale VIGIA, o Protetor Automático de Motores.



NEVA - COLVEN INDUSTRIAL LTDA.
R. Anhaja, 582 - CEP 01130 - São Paulo - SP
Tel. (011) 221 6944 - Fax (011) 221 2266

ENTENDA AS TABELAS

Veja os critérios que orientaram a avaliação das mil maiores empresas do setor de transportes

As páginas seguintes apresentam, de maneira sistemática e ordenada, dados e indicadores extraídos dos balanços do exercício de 1990 de mais de mil das maiores empresas ligadas ao transporte brasileiro.

Por trás de todas as tabelas, está um longo e persistente trabalho. Tudo começa no princípio de cada ano, com uma exaustiva caça aos balanços dos setores cobertos pelo anuário. Um trabalho onde a Editora TM Ltda. lança mão de todos os meios de comunicação disponíveis, como anúncios na revista *Transporte Moderno*, circulares, telex, fax e telefone.

Depois de previamente selecionados e classificados, os documentos são entregues à Dinamic Auditores Independentes S.C., onde são planilhados e processados por computador, dando origem aos quadros deste capítulo e a outros relatórios e gráficos que aparecem neste anuário.

Listadas pela ordem decrescente da receita operacional líquida de 1990, as empresas foram classificadas em quatro grandes grupos: a) Serviços de Transportes; b) Indústria de Transportes; c) Comércio de Transportes e d) Serviços Auxiliares.

Os Serviços de Transportes, por sua vez, foram desdobrados nos seguintes setores, que aparecem em ordem alfabética: a) Aéreo; b) Ferroviário; c) Fretamento e Turismo; d) Marítimo e Fluvial; e) Metropolitano de Passageiros (por ônibus); f) Rodoviário de Cargas; e g) Rodoviário de Passageiros. Cada uma dessas atividades mereceu análise mais profunda e a publicação de reportagens especiais neste anuário.

Já a Indústria de Transporte apresenta, por ordem alfabética, dados sobre os seguintes setores: a) Carroçarias e Implementos para Caminhões; b) Carroçarias para Ôni-

bus; c) Construção Naval; d) Equipamentos para Movimentação Interna e Industrial de Materiais; e) Indústria Aeronáutica; f) Material Ferroviário; g) Montadoras de Veículos Comerciais; h) Peças e Componentes para Veículos Comerciais; e i) Pneus (fabricantes).

O setor de Comércio foi dividido nos seguintes subsectores: a) Comércio de Peças e Componentes para Veículos Comerciais; b) Distribuição de Combustíveis; e c) Revendedores de Veículos Comerciais.

Finalmente, o setor de Serviços abriga: a) *Leasing* ou Locação de Veículos Comerciais; b) Recauchutagem de Pneus; e c) Retífica de Motores.

Cada uma das empresas só figura numa única lista. Para a maioria delas, a atividade escolhida é única ou principal. Nos raros casos em que isso não acontece, a empresa foi enquadrada no principal ramo de atividade relacionado com o setor de Transportes.

OS CRITÉRIOS — Além da divisão em quatro grandes grupos, este ano, o conteúdo das tabelas foi objeto de algumas mudanças. Dados de menor importância, como os investimentos e o imobilizado, deram lugar a mais dois indicadores de desempenho, a produtividade do capital e o crescimento real de vendas.

A substituição permitiu ao anuário reduzir o peso do tamanho da empresa nas tabelas de classificação das dez maiores por desempenho. Com isso, aumentaram as possibilidades das empresas.

Veja os critérios que orientaram a avaliação das mil maiores empresas do setor de transportes.

Receita operacional líquida — Receita bruta menos vendas canceladas, descontos incondicionais e impostos sobre as vendas e serviços.

Patrimônio líquido — Capital social mais reservas de capital e de reavaliação, reservas de lucros, lucros ou prejuízos acumulados.

Lucro operacional — Receita operacional líquida menos custos dos produtos vendidos e dos serviços prestados, despesas operacionais (vendas, gerais e administrativas, financeiras — deduzidas das receitas), mais outras receitas e menos despesas operacionais.

Correção monetária — Conta destacada na demonstração do resultado do exercício. Lançamento das contrapartidas da correção monetária do patrimônio líquido e do ativo permanente. Seu saldo poderá representar uma despesa ou uma receita.

407 005	11	421 071	350 201	Aplicações de Recursos: • Aumento do ativo fixo • Dividendos antecipados • Imposto de Renda sobre lucros
(39 049)	2	(432 635)	(533 035)	
52 048	1	1395 070	11 229 210	
200		1.353.251	780.280	

91 625				• Equivalência patrimonial • Depreciações e amortizações • Valor residual do ativo líquido • Aplicação de recursos
680 621		(1750 130)		
3 172 379		3 121 307		
(2 720 564)		(2 195 921)		

Lucro líquido — Resultado líquido do período, depois da Contribuição Social e a Provisão do Imposto de Renda, apurado na demonstração do resultado do exercício e transferido para a conta de lucros acumulados. Ocorrendo prejuízo, este é apresentado entre parênteses.

Liquidez corrente — Ativo circulante sobre passivo circulante. Representa a relação entre os cruzeiros disponíveis imediatamente ou bens facilmente conversíveis em dinheiro e as dívidas de curto prazo.

Endividamento geral — Passivo circulante mais exigível a longo prazo sobre ativo total. Expressa a participação do endividamento nos fundos totais ou percentagem do ativo financiada com recursos de terceiros. Não estão incluídas nessa avaliação as contas de compensação.

Rentabilidade da receita — Lucro líquido sobre receita operacional líquida. Indica a margem líquida sobre as vendas.

Rentabilidade do patrimônio líquido — Lucro líquido sobre patrimônio líquido. Indica a lucratividade em relação aos recursos próprios, ou seja, a remuneração do capital. Quando o patrimônio líquido da empresa é negativo, o índice não existe e o fato está indicado na tabela por um traço (-).

Produtividade de capital — Receita operacional líquida sobre patrimônio líquido. Representa quanto a empresa obtém de vendas para cada cruzeiro de capital próprio investido no exercício. Quanto maior, melhor. Um traço (-) na coluna significa que o patrimônio líquido é negativo.

Crescimento real da receita — Receita operacional líquida do exercício sobre a receita operacional líquida do exercício anterior. Representa o crescimento real da receita do exercício em relação ao exercício anterior. Em termos reais, a receita do exercício anterior foi inflacionada com base no BTN médio (julho/90 a junho/91). Um traço (-) indica que não foi possível obter o dado.

TNT ELEITA A Nº 1 PELA SATISFAÇÃO DOS CLIENTES



Os clientes elegeram a TNT Brasil a melhor empresa de transportes. São mais de 1.500 veículos, aviões Boeing 727, infra-estrutura completa e pessoal altamente treinado para entregar cargas de todo tipo e tamanho no Brasil inteiro. A TNT garante o melhor prazo e a sua satisfação.

TNT Brasil

TNT The Worldwide Transportation Group

CAIXA ECONÔMICA.



Tem gente que ainda pensa que fazer economia em transporte de cargas e encomendas é contratar o frete mais barato.

A sorte é que tem gente que ainda pensa. E sabe que o preço é somente um aspecto do negócio.

O que importa, no final das contas, é o retorno em rapidez, pontualidade e segurança. Ou seja, a qualidade do serviço prestado, que é igual à sua tranquilidade.

Se você pensa assim, provavelmente já trabalha com o Ultra Rápido Dom Vital.

Mas se você ainda não é nosso cliente, faça um teste. Invista uma parte da sua verba de transporte no Ultra Rápido Dom Vital e compare os resultados.

Depois de comprovar a nossa eficiência e contabilizar o lucro, você vai virar freguês de caderneta.



Ultra Rápido

Dom Vital

Você manda. E chega.

Carroçarias para Ônibus

NOME DA EMPRESA	SEDE	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (em mil Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (em mil Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (em mil Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (em mil Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (em mil Cr\$)	LÍQUIDIZ. CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE		PRODUTIVIDADE DE CAPITAL	CRESC. REAL RECEITA (%)
									RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)		
1 MARCOPOLO S.A.	RS	10 507 278,0	10 737 951,0	1 992 985,0	433 757,0	1 445 583,0	1,47	45,46	13,76	13,45	0,98	-2,24
2 CAIO Cia. Americana Ind. de Ônibus	SP	3 457 375,0	2 025 380,0	829 244,0	-457 965,0	293 007,0	1,29	49,36	8,47	14,47	1,71	-27,14
3 CIFERAL Comércio e Indústria S.A.	RS	2 271 349,0	285 264,0	113 180,0	-22 570,0	72 130,0	1,66	71,97	3,18	25,23	7,96	2,50
4 Corradi Mascarello Ind. Carroc. Ltda - COMIL	RS	574 820,6	133 609,2	29 336,8	-14 092,8	10 081,6	1,18	70,45	1,75	7,55	4,30	-10,82
5 CMA Cra. Mecânica Auxiliar	SP	315 812,0	936 886,4	111 333,7	-61 872,6	35 553,6	1,87	10,38	11,26	3,79	0,34	25,13
6 Carrocerias ARATU S.A.	BA	92 867,8	343 678,6	16 727,2	-14 660,0	1 273,2	1,86	8,82	1,37	0,37	0,27	-51,16

Construção Naval

1 Ishikawajima do Brasil Est. - ISHIBRÁS S.A.	RJ	31 562 229,0	7 818 601,0	-4 294 929,0	4 184 554,0	1 569,0	0,00	83,24	0,00	0,02	4,04	114,75
2 Indústrias Reunidas CANECO S.A.	RJ	5 719 164,6	16 086 202,5	-10 651,5	-75 367,9	-77 562,5	1,01	30,75	-1,36	-0,48	0,35	-65,75
3 RENAVE Empresa Bras. de Reparos Navais S.A.	RJ	1 081 040,0	1 073 205,0	-1 290 831,0	2 300 932,0	603 637,0	1,36	65,24	55,84	56,25	1,01	-41,94
4 Industrial Naval do CEARÁ S.A.	CE	882 542,1	5 700 032,2	560 564,0	-126 047,2	403 969,2	1,60	11,73	45,77	7,05	0,15	-33,10
5 ENAVI S.A. Engenharia Naval e Indús.	RJ	577 525,0	29 777,0	-757 879,0	118 453,0	-224 071,0	1,50	97,30	-33,80	-752,50	19,40	-36,72
6 Estaleiro SO S.A.	RS	465 352,0	999 470,0	-272 359,0	-4 563,0	-268 076,0	0,91	42,15	-57,61	-26,82	0,47	-39,87
7 EBIN S.A. Indústria Naval	RJ	366 401,1	260 489,7	-152 410,1	30 782,0	-21 388,3	1,47	50,19	-5,84	-8,21	1,41	-21,95
8 DIAMAR S.A.	PE	327 615,0	974 964,0	-61 784,0	64 233,0	1 168,0	0,71	27,52	0,36	0,12	0,34	-40,65
9 MARES MARAZUL Estaleiros e Serviços S.A.	RJ	236 173,7	703 623,3	-809 092,1	62 821,7	-639 305,1	0,31	35,45	-271,69	-90,86	0,34	-31,02
10 SUPRENAV Sup. Reparos Navais Ltda.	RJ	78 108,2	-327 369,5	-337 038,1	42 031,8	-295 005,5	0,26	2 422,20	-377,69	-	-	-77,96
11 COBRENA Cia. de Reps. Marítimos e Terrestres	RJ	51 221,0	1 167 620,0	-13 840,0	50 325,0	33 897,0	0,93	16,61	66,18	2,90	0,04	-56,67

Equipamentos de Movimentação Interna

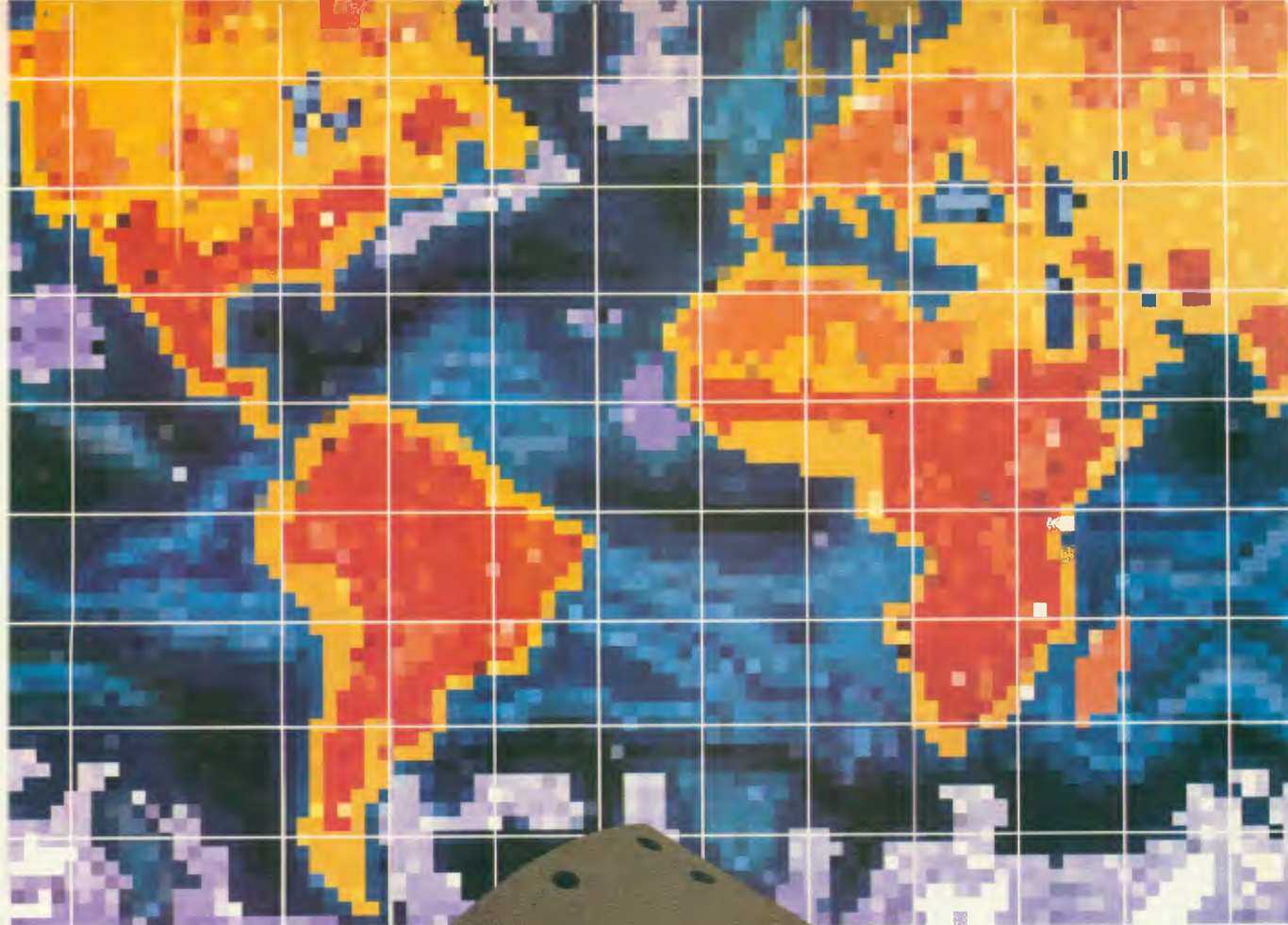
1 Equipamentos VILLARES S.A.	SP	13 071 476,0	6 573 845,0	-15 507 871,0	4 533 762,0	-10 999 491,0	0,55	79,62	-84,15	-167,32	1,99	62,09
2 EATON Corporation do Brasil	SP	5 551 901,0	841 614,0	-905 396,0	786 243,0	-109 156,0	0,94	76,59	-1,97	-12,97	6,60	-39,11
3 Companhia HYSTER	SP	1 789 408,7	505 345,2	198 908,8	-320 146,3	-121 225,9	1,46	51,17	-1,77	-23,99	3,54	-42,30
4 Equipamentos ITAMARATI Ltda	SP	845 369,2	255 848,8	127 307,5	-52 942,1	35 522,1	1,48	46,17	4,20	13,88	3,30	-44,07
5 Empilhadeiras LIFTO S.A.	SP	838 375,8	152 094,9	55 413,2	-35 660,4	260,5	1,40	74,24	0,03	0,17	5,51	-15,75
6 MAUS S.A. Equipamentos Industriais	SP	764 911,0	3 541 016,0	1 265 609,0	-1 149 402,0	172 318,0	4,48	6,32	22,53	4,87	0,22	-33,28
7 TECTRAN Eng. Ind. e Com. S.A.	SP	664 848,4	140 180,5	-409 731,4	338 512,9	-92 936,6	0,61	86,51	-13,98	-66,30	4,74	116,61
8 AMEISE Comércio e Indústria S.A.	RJ	589 788,0	610 679,0	-26 227,0	-56 614,0	-77 686,0	1,16	39,80	-10,17	-12,72	0,97	-55,84
9 STTI Sist. Totais Transp. Int. Munck S.A.	SP	434 100,0	81 845,0	57 739,0	6 450,0	39 588,0	1,13	65,20	9,12	48,37	5,30	-16,73
10 SKAM Indústria e Comércio Ltda.	SP	420 203,9	229 494,8	5 361,6	11 661,6	-8 775,8	0,87	44,30	-2,09	-3,82	1,83	-55,05
11 ZELOSO Indústria e Comércio Ltda.	SP	181 340,1	143 990,8	17 861,5	-15 899,4	258,0	0,62	25,48	0,15	0,19	1,25	-35,95
12 PONTAL Material Rodante S.A.	SP	133 951,7	337 326,2	18 451,6	-35 405,4	-7 569,9	1,73	7,04	-5,65	-2,24	0,40	-44,15

Indústria Aeronáutica

1 EMBRAER - Emp. Bras. de Aeronáutica S.A.	SP	53 032 012,0	-6 567 598,0	-91 080 404,0	37 143 538,0	-50 587 510,0	0,42	104,22	-95,39	-	-	-48,58
2 AVIBRÁS - Ind. Aeroespacial S.A.	SP	9 095 549,0	497 614,0	-6 469 327,0	11 876 662,0	5 032 467,0	0,59	97,59	55,33	1 011,32	18,28	128,11
3 CELMA - Cia. Eletromecânica Celma	RJ	4 089 035,9	1 060 084,0	-432 023,0	548 286,6	74 995,4	0,35	79,55	1,83	7,07	3,65	-15,44
4 MOTORTEC Indústria Aeronáutica S.A.	RJ	1 006 162,0	1 675 590,0	-1 513 874,0	1 329 913,0	-179 957,0	1,24	61,16	-17,89	-10,74	0,60	-53,66
5 AEROMOT - Aeronaves e Motores S.A.	RS	561 620,3	200 381,8	-171 387,7	1 10 848,7	-28 671,7	0,83	71,19	-5,11	-14,31	2,80	-16,95
6 Indústria Aeronáutica NEIVA S.A.	SP	495 400,0	543 030,0	55 264,0	-4 032,0	7 817,0	0,21	25,97	1,58	1,44	0,91	-35,09
7 AEROELETRÔNICA Ind. de Comp. Aviónicos S.A.	RS	222 958,3	119 344,9	-83 398,8	14 144,1	107,7	0,39	56,50	0,05	0,09	1,87	-53,88
8 COMAF - Indústria Aeronáutica Ltda.	RJ	159 342,2	29 243,2	9 711,7	-7 175,0	1 159,0	0,16	60,72	0,73	3,96	5,45	31,81

Material Ferroviário

1 COBRASMA S.A.	SP	7 285 245,0	16 199 051,0	-13 412 486,0	3 110 814,0	-10 355 459,0	0,56	58,15	-142,14	-63,93	0,45	-55,58
2 JARAGUÁ S.A. - Indústrias Mecânicas	SP	4 434 130,0	16 082,0	-1 683 971,0	123 651,0	-1 405 962,0	1,23	98,65	-31,71	-8 742,46	275,72	-18,94



**LINHA DE LONAS
SEM AMIANTO AF/557**

- Alta durabilidade
- Vida útil dos tambores de freio muito mais longa
- Menor nível de ruídos
- Absorve as vibrações do sistema de freios

**LONAS FRAS-LE SEM AMIANTO.
TECNOLOGIA DESENVOLVIDA
POR UM DOS MAIORES
FABRICANTES MUNDIAIS
DE MATERIAIS DE FRICÇÃO.**



QUALIDADE ASSEGURADA

**Um Mercedes-Benz é um excelente investimento a
E a curtas, médias e longas distâncias.**



A qualidade do meio ambiente é respeitada pela tecnologia Mercedes-Benz. Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE.

curto, médio e longo prazo.



**A Mercedes-Benz pensa no global.
Você ganha em rentabilidade.**

Oferecer veículos rentáveis não significa apenas produzir caminhões e ônibus que economizem combustível. A Mercedes-Benz vai mais além. Baseada em uma experiência de mais de 30 anos de Brasil, coloca à sua disposição soluções racionais para o transporte de carga e de passageiros. Soluções que começam com a oferta da mais completa linha de veículos comerciais do País. E de produtos que asseguram uma perfeita adequação a qualquer tipo de tarefa ou exigência. É onde o seu investimento começa a render.

**Os Mercedes-Benz duram mais.
Você ganha em tranquilidade.**

Os caminhões e ônibus Mercedes-Benz são feitos para durar. Primeiro, graças à sua robustez. Depois, à qualidade dos componentes e das peças genuínas.

Um conjunto original como esse propicia desempenho e menores despesas com manutenção. Escolhendo o Mercedes-Benz certo para o seu problema de transporte, você reduz os custos operacionais e aumenta a sua vida útil. E ainda ganha quando chega a hora da substituição.

**A Mercedes-Benz a seu lado.
Você ganha em confiabilidade.**

A rentabilidade global proporcionada pelos Mercedes-Benz tem mais razões. Além de adquirir um produto eficiente e confiável, você também ganha uma retaguarda excepcional. São 332 pontos de apoio especializados em veículos comerciais, estrategicamente distribuídos por todo o País. Com essa rede de atendimento, você tem acesso a todos os serviços de pré e pós-venda, o que inclui, naturalmente um estoque permanente de peças genuínas e um atendimento rápido e eficiente. Você não perde tempo nem dinheiro.

Passa num dos Concessionários Mercedes-Benz e descubra por que o Mercedes-Benz é um investimento rentável ontem, hoje e sempre.

**Mercedes-Benz.
Dá resultado.**



Mercedes-Benz



AS MAIORES DE CADA SETOR

Revendedor de Veículos Comerciais

NOME DA EMPRESA	SEDE	RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA (em mil Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (em mil Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (em mil Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (em mil Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (em mil Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENVIDUAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE		PRODUTIVIDADE DE CAPITAL	CRESC. REAL RECEITA (%)
									RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)		
139 Cia. Moto Agrícola Campo Real - CIMOCAR	PR	386 947,5	81 688,8	57 853,6	21 702,5	9 738,6	,26	51,13	5,10	24,17	4,74	-22,08
140 CRUZEIRO DO SUL - Veículos e Peças Ltda.	PE	386 252,8	197 904,4	89 123,4	- 111 315,7	-2 192,2	2,63	24,35	-5,75	-11,21	1,95	-6,60
141 BREITKOPF Caminhões Ltda.	SC	373 471,0	130 770,0	110 248,0	-23 204,0	-9 368,0	1,46	49,11	10,54	30,10	2,86	29,06
142 Dist. Rio Mareense de Veículos S.A. DIRMAVE	SC	372 214,9	160 110,6	89 493,7	-92 011,5	-2 517,8	2,42	27,70	-0,68	-1,57	2,32	-0,76
143 EMMENDORFER Com. de Veículos Ltda.	SC	366 445,4	59 544,9	27 834,7	-40 612,1	-2 781,0	1,90	38,20	-3,49	-21,46	6,15	-
144 MOTOLÂNDIA ESTRELA S.A.	RS	357 664,0	462 287,0	191 600,0	-169 031,0	5 456,0	-4,43	10,10	4,32	3,34	0,77	7,52
145 METROPOLITANA de Veículos Ltda.	RS	356 136,1	561 112,0	19 144,5	104 079,9	-111 869,0	3,00	9,98	-31,41	-19,94	0,63	-24,76
146 TRANSLAGES Veículos e Acessórios S.A.	SC	345 665,5	43 666,1	20 459,6	22 341,2	5 033,0	1,40	64,41	1,46	11,53	7,92	-3,75
147 Cia. Com. de Veic. e Acess. Nacionais CIVANA	RS	343 567,4	283 386,0	109 375,2	-69 799,8	25 639,0	2,43	18,46	7,46	9,05	,21	-28,65
148 COREMA Cia. Revendedora de Motores e Autom.	SC	332 072,7	143 971,1	125 586,0	-95 746,2	20 165,4	2,58	34,81	6,07	14,01	2,31	-8,89
149 Veículos DEBACCO S.A.	RS	328 354,8	190 017,3	124 174,0	-97 736,3	17 723,1	2,90	23,38	5,40	9,33	,73	-6,68
150 PRIMOROSA CANOAS S.A. Veículos e Autopeças	RS	297 810,5	499 680,7	68 329,3	70 360,4	139 721,2	1,82	41,26	46,92	27,96	0,60	-24,89
151 Cia. TRUZZI de Automóveis	SP	296 667,1	83 348,6	89 170,1	-32 721,8	30 356,2	1,76	49,78	10,23	36,42	3,56	-8,97
152 FRANCA Veículos Ltda.	SP	287 950,3	141 009,1	57 555,6	-16 068,3	25 712,7	1,34	42,98	8,93	16,23	2,04	-
153 SUVEP Suzano Veículos e Peças S.A.	SP	284 139,0	56 321,0	20 519,0	-6 698,0	10 409,0	1,20	49,39	3,66	18,48	5,04	-20,85
154 Cia. DAVOLI de Caminhões	SP	281 575,9	47 212,7	43 111,6	-11 833,2	20 181,5	1,18	70,14	7,17	42,75	3,96	-12,34
155 COPAUTO Caminhões Ltda.	SP	279 150,0	45 025,9	34 192,4	-14 211,2	12 394,6	0,91	79,86	4,44	27,53	3,20	-26,28
156 KURTZ Comercial de Veículos S.A.	RS	265 883,5	48 229,5	7 170,9	-16 951,5	6 264,0	1,22	67,27	2,36	12,99	3,51	-10,65
157 AUTO COMÉRCIO Ltda.	MG	256 416,9	274 371,1	230 198,9	-249 941,5	19 742,6	32,72	3,87	7,70	7,20	1,93	-13,01
158 SANTOS CARVALHO S.A. Com. e Indústrias	MG	248 018,5	225 983,9	103 457,0	-148,0	82 078,7	1,30	20,33	33,09	36,32	1,10	0,02
159 MOCOVEL Moco a Veículos Ltda.	SP	243 154,9	10 718,5	119 420,2	6 411,0	-13 009,2	0,93	92,27	46,48	105,34	22,69	-21,10
160 Cia. Passo Real de Automóveis - CEPRA	RS	240 316,0	115 861,1	9 528,3	6 925,4	21 240,1	1,43	56,17	8,84	18,33	2,07	27,65
161 BASSANI S.A. Com. de Veículos	RS	239 530,6	80 588,9	15 527,5	-44 344,3	-6 432,1	2,30	43,64	-2,69	-7,98	2,97	-12,15
162 FORBRASA S.A. Veículos e Peças	SP	239 246,6	70 878,8	28 137,2	-11 930,1	11 063,0	1,49	41,05	4,62	15,61	3,38	-3,78
163 GARRA Veículos e Equip. Ltda.	MG	234 386,4	144 524,1	33 820,9	-4 225,8	20 018,6	1,36	26,06	8,54	13,85	1,62	-
164 AGRODOURO S.A. Veículos Máqs. Agrícolas	SP	225 703,5	47 062,2	22 254,7	-10 098,9	6 648,2	1,35	44,77	2,95	14,13	-8,80	-29,20
165 IPLAC SUL Diesel S.A.	CE	205 595,4	69 311,7	24 836,0	-7 178,2	9 194,9	1,01	53,79	4,47	13,27	2,97	-36,37
166 BAVEL Batatais Veículos S.A.	SP	175 423,3	42 137,1	14 209,5	-13 340,8	-85 220,0	1,41	43,13	-105,19	-2 103,16	4,16	-26,37
167 Coml. PRATANÓVA S.A. Veic. Peças e Repres.	RS	168 098,8	38 010,1	35 861,7	-12 141,9	15 556,6	2,02	33,46	9,25	40,93	4,42	-9,22
168 LINS DIESEL S.A.	SP	156 569,1	238 749,9	143 223,6	-246 141,0	-99 725,2	6,80	5,83	-70,08	-45,96	0,66	-39,58
169 MILA Caminhões Ltda.	MG	152 230,0	131 534,6	6 729,9	-30 582,1	-2 756,0	2,14	22,65	-1,81	-2,10	1,16	-
170 SULBRAVE Sul Bras. de Veículos e Peças Ltda.	PR	139 582,6	69 616,3	64 776,9	18 519,8	29 704,4	1,68	34,01	21,28	42,67	2,01	-21,28
171 CARAJÁS Veículos Ltda.	RN	120 647,2	35 116,4	-13 737,5	-3 585,9	25 599,9	0,79	55,09	-21,22	-72,90	3,44	-
172 NARTIC S.A. Comercio e Indústria	RS	95 503,7	25 773,6	11 482,1	-2 297,6	8 803,2	0,87	46,45	9,22	34,16	3,71	-42,61
173 AUTO ONIBUS Com. de Veículos e Peças Ltda.	PR	89 112,5	21 678,2	12 071,2	9 512,3	21 583,4	0,87	36,7	24,22	99,56	4,11	-
174 SANDRECAR Comercial e Importadora S.A.	SP	10 480,5	3 724,7	1 284,4	-982,1	302,0	1,44	43,67	2,85	8,11	2,81	44,5

SERVIÇOS AUXILIARES

Leasing ou Locação de Veículos

1 Manufacturers HANOVER Arrend. Mercantil S.A.	RJ	9 115 020,0	2 422 028,0	-22 331 023,0	23 033 236,0	552 618,0	1,21	94,90	2,89	22,82	7,69	-21,60
2 LOCALIZA NATIONAL Car Rental	MG	5 213 286,0	4 180 233,0	149 308,0	2 333 588,0	181 141,0	1,53	55,46	3,47	4,30	1,25	-2,59
3 LLOYDS LEASING S.A. Arrend. Mercantil	SP	4 658 520,0	1 248 788,0	-785 992,0	2 206 139,0	672 547,0	0,19	80,55	14,44	53,86	3,73	-37,77
4 AutoLatina LEASING S.A. Arrend. Mercantil	SP	2 851 828,0	2 566 658,0	-289 794,0	2 131 763,0	776 484,0	0,14	52,36	27,23	30,25	1,11	-48,27
5 SANTO AMARO Transps. Loc. e Com. Veic. Ltda	SP	1 561 502,8	797 487,3	411 174,1	-93 191,5	196 058,5	3,02	38,22	12,56	24,56	1,96	-8,83
6 INTER LOCADORA S.A.	SP	601 027,0	1 283 544,0	-283 384,0	214 406,0	-14 336,0	0,27	15,53	-2,39	-1,12	0,47	-
7 Locadora ARATU Transp. Rodov. Ltda.	BA	358 570,4	185 325,0	-17 868,0	-20 012,3	-29 128,4	5,82	12,56	-6,12	15,72	1,93	-44,35
8 GULIN RODOLOCADORA de Veículos e Transp. L	PR	289 590,5	-25 975,6	-206 991,0	27 636,8	-120 046,3	0,61	110,71	-41,45	-	-	-34,56
9 MESQUITA Containers e Chassis Ltda. (MCCL)	SP	184 136,2	131 503,7	12 546,9	35 238,1	38 346,0	0,66	44,16	20,82	29,16	1,40	-32,56
10 VITÓRIA WAGER Locadora Ltda. INTERLOCADORA	ES	145 062,2	289 149,3	-24 167,7	31 197,5	8 407,5	1,23	15,11	5,80	2,9	0,50	30,4
11 VERTICAL Transportes Especializados Ltda.	RS	142 420,2	51 925,6	7 871,6	-10 340,8	1 055,5	1,19	30,42	0,74	2,0	2,74	3,37
12 EXPANSÃO Serviços, Indústria e Comércio Ltda	PR	140 410,6	58 390,7	36 427,4	21 877,0	35 198,0	0,71	46,79	25,07	60,21	2,40	15,56
13 LOPIRA Locadora Piracicaba S.A.	SP	54 053,1	51 120,6	-11 383,0	3 241,0	848,6	0,29	57,90	1,57	1,61	1,06	-19,21
14 LOCATRUCK Locadora de Equip. S.C. Ltda.	SP	38 476,9	16 866,6	-1 097,1	6 768,7	2 687,0	0,83	38,38	6,98	15,9	2,28	-

Recauchutagem de Pneus

NOME DA EMPRESA	SEDE	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (em mil Cr\$)	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (em mil Cr\$)	LUCRO OPERACIONAL (em mil Cr\$)	CORREÇÃO MONETÁRIA (em mil Cr\$)	LUCRO LÍQUIDO (em mil Cr\$)	LIQUIDEZ CORRENTE	ENDIVIDAMENTO GERAL (%)	RENTABILIDADE			
									RECEITA (%)	PATRIMÔNIO (%)	PRODUTIVIDADE DE CAPITAL	CRESC. REAL RECEITA (%)
1 BONADIMAN Pneus S.A.	ES	584.888,8	521.383,5	309.146,1	-106.333,3	142.563,7	2,76	17,26	24,38	27,34	1,12	-20,93
2 Cia. RINALDI Indústria e Comércio	RS	487.709,7	206.781,7	52.248,9	52.190,9	60.773,0	0,99	43,37	12,46	29,35	2,36	22,57
3 RANK PNEUS Ltda.	PR	464.270,8	187.827,5	-104.590,6	68.571,2	-10.513,8	1,18	52,25	-2,26	-5,60	2,47	-8,16
4 AUTO LINS S.A. Recauchutagem	SP	396.395,7	197.805,8	137.194,4	-74.321,3	33.773,4	1,95	32,51	8,52	17,07	2,00	-24,20
5 CACIQUE PNEUS Ind. e Com. Ltda.	PI	344.847,7	33.323,4	7.164,9	-4.524,5	2.193,3	1,25	76,95	0,64	6,56	3,35	-
6 UNIÃO S.A. Comércio de Pneumáticos	SP	303.306,1	75.884,5	12.603,4	-1.220,5	18.520,3	1,12	52,45	6,11	24,41	4,00	-6,31
7 ARCOS Ind. de Art. Borracha e Serv. Ltda.	SP	286.731,8	247.072,1	26.307,8	84.613,1	-18.161,3	0,67	51,98	-6,33	-7,35	1,16	-28,76
8 Renovadora de Pneus VACARIA S.A.	RS	194.353,2	42.596,2	20.014,7	-11.067,1	9.159,4	1,66	24,06	4,71	21,50	4,56	1,79
9 VULCOL Vulcanização Itaboraí Com. e Ind. Ltda.	RJ	162.057,3	87.816,3	78.023,2	-4.007,4	42.252,1	0,10	34,85	26,07	48,11	1,85	-
10 RECAL Recauchutadora Caiado Ltda.	SP	63.124,1	6.391,0	-755,9	2.456,4	1.545,8	0,84	92,70	2,45	24,19	3,88	-
11 Reformadora de Pneus PETROLINA Ltda.	PE	47.013,0	6.725,0	16.793,6	-8.264,3	8.468,1	1,73	37,32	18,01	125,92	6,99	-0,81
12 RECAP Recuperação e Cons. de Pneus Ltda.	MS	42.594,0	19.607,3	-6.381,2	-7.183,4	459,4	3,46	14,34	1,08	2,34	2,17	-24,41
13 ITARUSSU Comércio e TecnoPneus Ltda.	SP	36.660,2	22.631,7	4.939,4	-84,3	2.937,5	1,20	26,96	8,01	12,9E	1,62	-

Retífica de Motores

1 LAMBERTUCCI S.A.	MG	706.484,3	690.832,7	111.160,8	78.569,6	32.571,1	1,51	26,82	4,61	4,71	1,02	-17,83
2 RETIFOZ Retífica de Motores Ltda.	PR	556.226,6	236.554,1	129.139,1	193.013,3	63.123,0	2,03	34,13	11,35	26,6E	2,35	-
3 Retífica de Motores AEC S.A.	SP	511.399,7	179.506,0	132.846,1	-55.027,8	42.442,3	1,89	38,09	8,30	23,64	2,85	-17,16
4 REMONSA Retífica de Motores N.S. Aparecida	SP	462.967,0	251.159,0	90.267,6	-76.357,1	14.123,6	1,98	44,45	3,05	5,6E	1,84	-21,63
5 RETIMAQ Retífica de Máquinas Ltda.	PR	427.964,1	173.689,6	130.740,7	-55.305,2	44.324,9	2,12	33,78	10,36	25,52	2,46	-22,19
6 Ind. e Com. RETIPAR Ltda.	PR	388.895,4	145.627,5	39.773,9	-26.637,5	8.483,2	1,19	43,24	2,18	5,8E	2,67	-22,19
7 Irmãos STEFFEN & Cia. Ltda.	RS	374.459,5	158.640,5	94.868,1	-23.610,5	50.485,2	2,08	28,03	13,48	31,8E	2,36	-
8 SANCAR Ltda.	MG	356.212,9	194.777,8	151.729,1	-11.346,3	70.994,1	1,68	34,00	19,93	36,4E	1,83	57,04
9 Retífica MOTORTEC S.A.	PR	271.561,6	106.293,1	68.722,9	-36.221,9	27.633,9	1,92	37,08	10,17	26,00	2,55	-23,51
10 Retífica e Mecânica CDNFIAÇA Ltda.	SP	266.635,2	79.199,0	77.570,8	-49.401,9	18.923,6	2,02	39,60	7,10	23,90	3,37	19,40
11 Retífica de Motores ESBRA Ltda.	RJ	237.628,9	95.624,1	42.718,5	-29.059,7	7.343,0	1,85	43,47	3,09	7,6E	2,49	-11,27
12 Retificadora COLATINENSE Ltda.	ES	225.259,5	86.058,0	58.268,4	3.764,4	35.145,5	1,35	36,85	15,60	40,8E	2,62	-6,78
13 Lambertucci Retífica CENTRO OESTE Ltda.	MG	219.509,1	72.579,3	45.242,2	61.497,8	-61.257,0	1,52	56,12	-27,91	-84,40	3,02	-33,05
14 Lambertucci Retífica VALE DO AÇO Ltda.	MG	207.083,0	105.088,1	76.308,2	48.088,9	17.613,9	1,13	53,23	8,51	16,7E	1,97	-11,04
15 PERUSIN Auto Motores Importados S.A.	RJ	202.506,0	261.850,0	79.480,0	-26.149,0	75.383,0	1,98	31,73	57,23	28,7E	0,77	1,54
16 Amantini & Amantini Ltda. RETIF. SÃO JOÃO	SP	201.759,6	57.772,0	26.647,5	-15.121,7	6.261,0	1,57	37,77	3,10	10,8E	3,49	-33,29
17 Retífica BRÁSILIA Ltda.	MG	189.310,0	63.141,9	68.938,7	-10.067,9	33.573,9	1,79	44,50	17,73	53,17	3,00	0,49
18 TUIUTI Com. e Retif. de Motores S.A.	RS	185.690,9	109.655,2	34.525,8	-10.140,0	22.723,8	1,89	37,10	12,24	20,7E	1,69	-28,86
19 Lambertucci Retífica MONTES CLAROS Ltda.	MG	169.244,6	67.153,3	31.321,6	21.293,4	-1.293,4	1,95	45,35	5,39	13,5E	2,52	-19,73
20 G... Ltda.	MG	164.545,0	74.556,5	17.857,4	-5.998,2	7.513,9	1,32	30,50	4,57	10,0E	2,21	-3,29
21 THOMEU Retífica de Motores Ltda.	SP	162.452,8	197.224,4	143.305,2	-61.518,3	47.252,7	2,17	18,12	29,09	23,9E	0,82	-0,10
22 Retífica BOSCOLO Ltda.	SP	150.818,4	49.941,3	40.617,4	-29.519,0	9.333,1	3,31	25,31	6,19	18,7E	3,02	-
23 Retificadora de Motores COMETA Ltda.	PR	125.771,7	69.273,5	43.404,6	-22.079,2	14.853,1	2,50	23,50	11,81	21,4E	1,82	-
24 RETIFICA LEÃO Ltda.	PR	116.806,2	18.444,3	619,1	9.944,4	6.393,1	0,83	61,47	5,48	34,6E	6,33	28,74
25 Retificadora DEBACCC S.A.	RS	115.002,7	38.302,1	22.822,8	-28.734,4	-5.911,5	1,70	43,67	-5,14	-15,4E	3,00	-56,83
26 Retificadora DICO S.A.	RS	114.368,1	45.632,7	36.287,7	-40.562,6	-3.713,7	3,02	30,64	-3,25	-8,1E	2,51	-21,25
27 Retífica WINSTON Ltda.	SP	102.800,7	51.969,5	45.238,7	-8.159,3	21.854,4	2,38	27,34	11,26	42,0E	1,98	-20,17
28 JUNDIAÍ Retífica de Motores S.A.	SP	93.283,5	37.249,0	16.589,9	-15.991,1	-122,2	2,03	31,91	-0,13	-0,3E	2,50	806,74
29 Retífica PYRAMID Ltda.	RJ	83.270,4	69.846,1	28.291,9	5.847,4	19.183,2	1,29	24,75	23,04	27,47	1,19	-
30 REMOTAL Retífica de Motores Tangará Ltda.	MT	51.143,5	17.839,7	12.658,6	-5.250,5	4.493,8	1,31	46,63	8,80	25,2E	2,87	0,63
31 NILSSON & BRISOLLA L'DA.	SP	43.494,0	10.193,2	7.983,5	46,9	3.911,7	1,19	53,21	8,99	38,3E	4,27	-23,69

LUCRATIVIDADE ILUSÓRIA

Transportadoras atribuem rentabilidade melhor ao endividamento das empresas

Os números obtidos por **As Maiores do Transporte** na análise dos balanços das cinquenta maiores empresas revelam que, apesar de alguns resultados ligeiramente piores que em 1989, o setor conseguiu melhorar sua rentabilidade. Um pouco anêmico, no entanto, foi sugado de todos os lados pelo enxugamento da economia: a receita operacional líquida perdeu para a inflação média do período, ficando 14,59% abaixo dela. A liquidez caiu de 1,48 para 1,14, o que significa que as empresas trabalharam, na média, com 30% a menos de dinheiro em caixa. Dessas, 22 obtiveram liquidez entre 1 e 1,5, mas outras vinte, no entanto, andaram com o caixa realmente apertado, registrando liquidez entre 0 e 1.

O endividamento geral foi elevado de 42,91 para 51,27%. Mas, como na média o setor paralisou investimentos em 1990, é de se supor que o crescimento de tal índice se deva à necessidade de financiamentos de capital de giro. A rentabilidade sobre o patrimônio saltou de 11,1 para 18,56%, excluindo-se aí resultados colhidos que se mostraram extremamente discrepantes, com prejuízo ou lucro superiores a 200%.

Esses indicadores, na opinião de representantes do setor, nada mais são que o reflexo de um ano atípico, em que as transportadoras se viram, de uma hora para outra, obrigadas a conviver com congelamento de peças, liberação posterior dos fretes e retração generalizada da atividade econômica do país, o que acabou resultando em queda de 30 a 40% da tonelagem transportada no ano, segundo avaliação de Domingos de Oli-



Fotos: Emílio Kohn Neto

veira Fonseca, presidente da NTC — Associação Nacional das Empresas de Transporte de Carga.

PIOR PARA AS MENORES — Os efeitos do choque econômico e do encolhimento do mercado, com certeza, foram sentidos de modo diferente pelas várias empresas que compõem o setor. Afinal, são mais de 16 mil operadoras, que conferem à atividade um perfil extremamente pulverizado e competitivo. São, na maioria, pequenas e médias empresas que, por falta de uma boa estrutura adminis-



Em 1990, a recessão reduziu o volume de cargas. Por isso, a receita operacional líquida das cinquenta maiores transportadoras foi 14,59% menor do que a do ano anterior. Embora o endividamento tenha aumentado, não houve renovação ou ampliação de frota.



trativa, acabam encontrando dificuldades em adequar seus custos e preços às necessidades do mercado e, por isso, tendem a registrar abalos financeiros bem mais graves que as cinquenta maiores analisadas por **As Maiores do Transporte**, pondera Tânia Drumond, presidente do Sindicarga, do Rio de Janeiro.

É bom lembrar também que a mesma política econômica variou bastante ao longo do ano, o que pode mascarar os resultados. Janeiro e fevereiro, por exemplo, foram meses em que a inflação ainda galopava solta. Normalmente meses de baixa atividade no

transporte, em 1990 eles foram atípicos. “A carga vazou pelo ladrão”, diz Adalberto Pansan, presidente do Setcesp e da Fetcesp. “A expectativa de um provável choque econômico levou muitas empresas a aplicarem o dinheiro do mercado financeiro em mercadorias”, explica ele. Os transportadores, de seu lado, preferiram investir em estoques de combustível, pneus e peças, precavendo-se contra uma brusca mudança na política econômica do país, conta Pansan.

A partir de 16 de março, porém, a economia do país efetivamente deu uma parada.

RODOVIÁRIO DE CARGA

“No início do ano, a carga vazava pelo ladrão. O congelamento perturbou de março a agosto. Mas foi em setembro que as coisas se complicaram mesmo.”



Foto: Fobson Martins

Adalberto Pansan,
presidente da Fetcesp
- Federação das
Empresas de
Transporte
Rodoviário de Cargas
do Estado de São Paulo

Pouco preocupados com a produção, os empresários buscavam uma saída para a sobrevivência financeira de sua atividade. Com o setor rodoviário de cargas não poderia ter sido diferente. Na época, a NTC conseguiu a liberação de cruzados das empresas para o pagamento de duplicatas emitidas anteriormente e que venceriam até o final de abril. “A devolução desse dinheiro foi a condição para que muitos voltassem a operar”, recorda o presidente da entidade.

O congelamento perturbou de março a agosto de 1990. Antes do choque, o governo havia promovido um ‘tarifaço’, isto é, um reajuste nos preços de combustíveis, energia elétrica, telefonia, correios, que, junto com a pequena correção dos salários, engrossou a planilha de custos das transportadoras e não pôde ter repasse para o preço dos fretes. Outro componente dos choques econômicos que contribuiu para descapitalizar as empresas do setor é a *tablita*. O tesoureiro da NTC e diretor financeiro da Rápido Paulista, Fernando Panissa, lembra que as transportadoras cobram preço para pagamento à vista e não impõem juro algum até o vencimento, que, por exigências do mercado, se estendeu para 25 a trinta dias. “Os clientes passaram a deflacionar os preços do frete, o que resultou em reduções de 10 a 15% nos valores a serem pagos”, justifica Panissa.

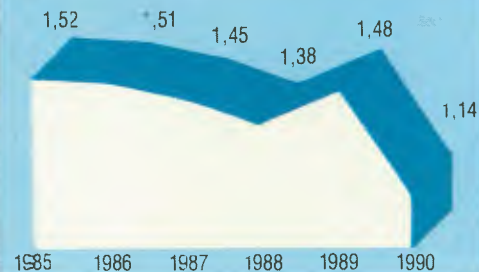
“**ÀS MOSCAS**” — Mas, apesar desses pesares, os representantes do setor consideram que até agosto passado as vendas não chegaram a ser seriamente afetadas e a economia caminhava aos tropeços, mas caminhava. A partir de agosto-setembro, com os primeiros graves sinais de retração da atividade industrial e comercial, é que as dificuldades realmente começaram a aflorar para o setor, situação que persistiu até o final do ano. “As quedas foram se sucedendo mês a mês,

EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

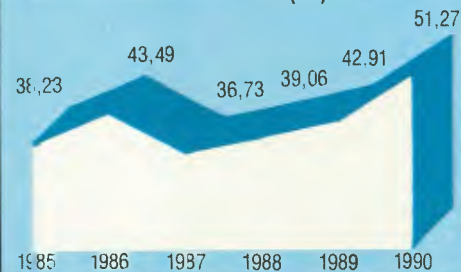
RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



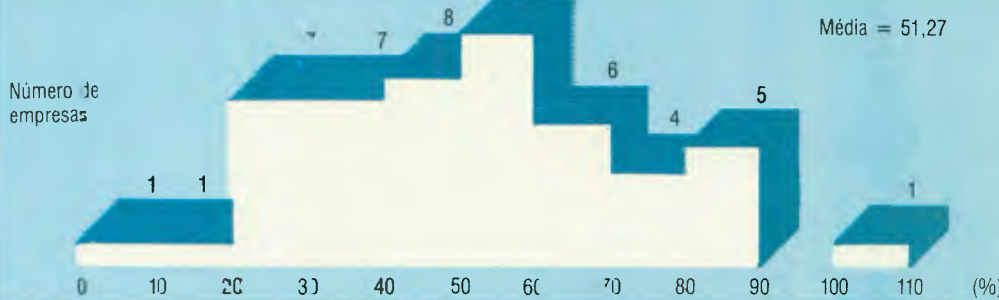
A queda na liquidez levou ao aumento do endividamento, para financiar capital de giro. Mesmo assim, a rentabilidade sobre o patrimônio líquido foi a melhor desde 1985.

mas a partir de setembro passado ficamos às moscas”, recorda Roneu Luft, presidente do Sindicato de Empresas de Transporte de Carga do Rio Grande do Sul, salientando que as dificuldades maiores foram sentidas em áreas mais industrializadas como São

Paulo, Belo Horizonte e Porto Alegre. Coincidentemente, desde setembro os preços dos fretes foram descongelados e liberados para o livre mercado. “Mas não havia o que reajustar, porque o mercado não o permitiu”, diz Luft.

DESEMPENHO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

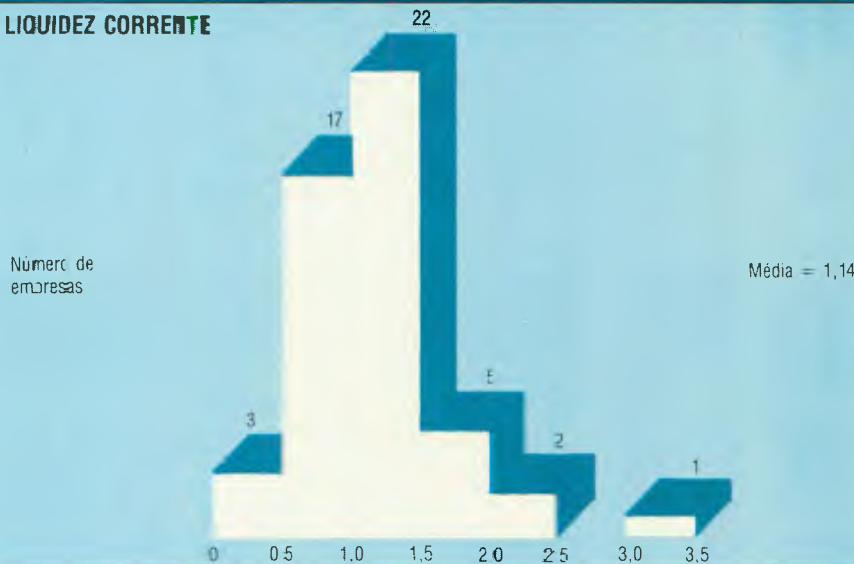
ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



Embora o endividamento seja alto, há apenas uma empresa insolvente entre as cinquenta maiores. Vinte transportadoras mostram liquidez insuficiente.

DESEMPENHO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

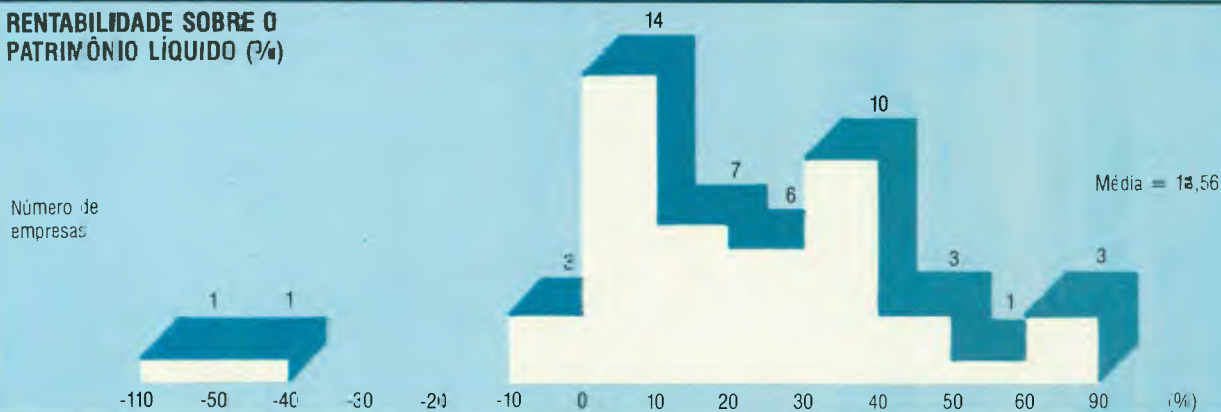
LIQUIDEZ CORRENTE



Das cinquenta maiores, somente cinco apresentam prejuízos. O aumento da lucratividade deve-se mais à elevação do endividamento do que ao aumento real dos lucros.

DESEMPENHO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



RODOVIÁRIO DE CARGA

“As pequenas e médias empresas tiveram maior dificuldade para se ajustarem à recessão. Por isso, sofreram abalos mais graves do que as grandes.”

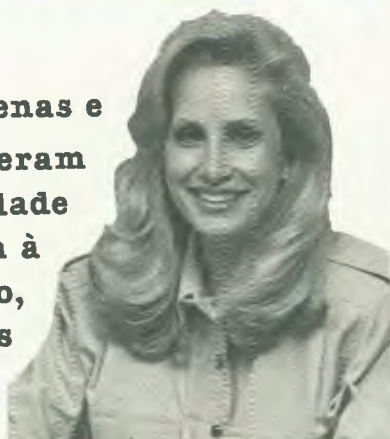


Foto: Arquivo TM

Tânia Drumond,
presidente do
Sindicato - Sindicato
das Empresas de
Transporte
Rodoviário de Cargas
do Rio de Janeiro

Por recomendação do governo federal, a NTC deixou então de fornecer aos empresários do setor as tabelas com levantamentos de custos, para que se evitasse o monitoramento de tarifas. “Isso alterou radicalmente o comportamento do setor, pois as empresas foram obrigadas a calcular seus custos e a montar suas próprias tarifas”, coloca a presidente do Sindicato do Rio de Janeiro, lembrando que muitas dessas operadoras, por seu porte, têm dificuldades na apuração desses dados. No entanto, permaneceu à disposição o INCT — Índice Nacional de Custos

de Transporte, que traduz a variação dos insumos básicos do setor no mês.

DESCAPITALIZAÇÃO — Esse cenário explica, na opinião dos representantes das entidades do setor, os resultados obtidos no balanço de 1990. Para elas, a diminuição da demanda foi uma das maiores que se tem notícia. A redução nas cargas provocou aviltamento brutal dos fretes, em função das leis de mercado e da concorrência. Esses dois fatores, por si, são capazes de justificar a diminuição dos lucros das empresas. “Por força dos sucessivos planos econômicos, o setor, com raras exceções, está descapitalizado”, analisa Fernando Panissa. O aperto sofrido no liquidez — 1,48 para 1,14 — revela, em sua opinião, o empobrecimento da categoria. De outra parte, a elevação registrada no item rentabilidade sobre o patrimônio — 11,1 para 18,56% — indicaria apenas a diminuição do patrimonial líquido das empresas, cujo endividamento aumentou.

Com o lucro comprometido, as empresas foram obrigadas a redimensionar sua capacidade operacional, racionalizando custos e despesas e partindo para o aumento da produtividade e da prestação de serviços. Para

As melhores em rentabilidade sobre o patrimônio líquido

Empresa	(%)
1 — Transportadora CORAL S.A.	34,35
2 — TRANSCASA Transportes Campinas Ltda.	28,94
3 — MINASFORTE S.A. Transp. Valores e Segurança	34,93
4 — RÁPIDO 900 - Transps. Rodoviários Ltda.	31,09
5 — DOM VITAL Transp. Ultra Rápido Ind. Com. Ltda.	43,70
6 — TRANSBRAÇAL Prest. Serv. Ind. Com. Ltda.	42,89
7 — Transportadora COMETA S.A.	42,37
8 — SHARP Transps. e Armazéns Gerais Ltda.	38,56
9 — Transp. Brac. Pir. Ltda. - TRANSPIRATININGA	36,27
10 — Transporte DALÇOQUIO S.A.	35,05

Analisadas as cinquenta maiores empresas

As que têm maior liquidez

Empresa	
1 — Transportes DELLA VOLPE S.A. Com. e Ind.	3,46
2 — Expresso ARAÇATUBA S.A.	2,19
3 — Transportadora RODOTIGRE S.A.	2,15
4 — Transportadora LATINO AMÉRICA Ltda.	2,00
5 — TORA Transportes Industriais Ltda.	1,30
6 — Rodoviário CAÇULA Ltda.	1,77
7 — TRV - Transportadora Volta Redonda S.A.	1,74
8 — Transportadora COLATINENSE Ltda.	1,34
9 — GRANERO Transportes Ltda.	1,43
10 — Transp. Brac. Pir. Ltda. - TRANSPIRATININGA	1,40

Analisadas as cinquenta maiores empresas

As melhores em rentabilidade sobre a receita líquida

Empresa	(%)
1 — PERMA Transportes S.A.	46,77
2 — Transportadora COFAN S.A.	40,48
3 — TRANSCASA Transportes Campinas Ltda.	39,76
4 — Transportadora COLATINENSE Ltda.	16,80
5 — DOM VITAL Transp. Ultra Rápido Ind. Com. Ltda.	16,70
6 — Transp. Brac. Pir. Ltda. - TRANSPIRATININGA	15,31
7 — MINASFORTE S.A. Transp. Valores e Segurança	15,24
8 — RÁPIDO 900 - Transps. Rodoviários Ltda.	13,50
9 — TRANSAUTO Transps. Especializ. de Autom. S.A.	10,48
10 — Rodoviário RAMOS Ltda.	9,91

Analisadas as cinquenta maiores empresas

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ mil)
1 — Expresso RIO GRANDE SÃO PAULO S.A.	3 307 444,3
2 — PERMA Transportes S.A.	2 777 587,0
3 — DOM VITAL Transp. Ultra Rápido Ind. Com. Ltda.	2 581 893,5
4 — Transportadora WACEL Ltda.	2 541 335,3
5 — Transportes DELLA VOLPE S.A. Com. e Ind.	2 476 577,0
6 — MESQUITA S.A. Transporte e Serviços	2 451 827,5
7 — Transportadora PRIMCROSA S.A.	2 223 426,0
8 — Transportadora COFAN S.A.	2 157 787,0
9 — TNT Brasil S.A.	2 026 988,3
10 — TRANSLULTRA S.A. Armaz. e Transp. s. Especiais	1 888 179,0

Analisadas as cinquenta maiores empresas

a redução de custos, a tônica foi a demissão de funcionários e o incremento da utilização dos serviços do carreteiro, em detrimento da frota própria. Tidos até há alguns anos como o melhor instrumento de transferência de carga de um pólo a outro, os carreiros, por força dos baixos preços obtidos nos transportes e envelhecimento de seus veículos, estão hoje reduzidos a 25% de participação no transporte rodoviário de cargas.

As opiniões são de que o setor ainda goza de relativa saúde financeira, obtida graças à versatilidade e à agilidade dos empresários do setor na administração de seu negócio. Nem todos, no entanto, concordam com isso. "O setor tem apresentado ainda um lucro razoável e alguma rentabilidade sobre o patrimônio, mas tudo isso ainda é insuficiente para tirar o atraso em termos de investimentos, oriundo de planos econômicos sucessivos", alerta Fernando Panissa. Em outras palavras, o setor registra bons resultados operacionais mas não tem fôlego para investimentos. A frota nacional é insuficiente, velha e inadequada para atender à demanda do transporte, ca-

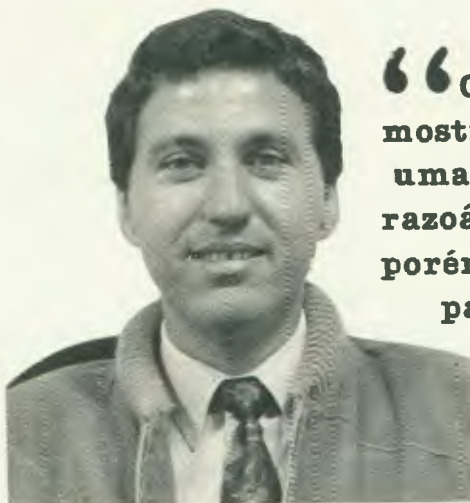


Foto: Arquivo TM

“O setor tem mostrado uma rentabilidade razoável, porém insuficiente para ampliar o investimento e renovar a velha frota de caminhões”

so a economia venha a se aquecer e atinja níveis elevados de carga. E os operadores reclamam recursos e linhas de financiamentos para renovação de frota, seu instrumento de trabalho. Mas isso já é uma outra história.

Fernando Panissa,
tesoureiro da NTC e
diretor financeiro da
Rápido Paulista

ENTRAR NO CONSÓRCIO SENAP FORD É A MELHOR SAÍDA PARA RENOVAR SUA FROTA.

Você vai contar com muitas vantagens: ótima avaliação do seu usado para o lance ou parcelamento do seu lance sem juros, atendimento personalizado e, para pessoas jurídicas, é possível a dedução no imposto de renda das variações dos pagamentos mensais, como o custo operacional, após a contemplação. Visite a gente e conheça melhor o Consórcio Senap, com o sistema de troca de chaves. Fazer negócios entre amigos é bem mais fácil.



Via Dutra, km 227 - Fones: 964-0033 e 203-0033 - Guarulhos - SP

MAIS UMA VEZ, A MELHOR

Dom Vital acumula lucros reinvestindo no negócio e levando cargas rentáveis

A exemplo de 1989, o melhor desempenho do ano ficou por conta da Dom Vital Transporte Ultra-Rápido, de São Paulo, que obteve a maior pontuação na somatória dos nove índices considerados entre as dez maiores do setor. A Dom Vital perde para a TNT em receita operacional líquida, mas, em compensação, seu lucro líquido (Cr\$ 1,13 bilhão) é três vezes maior e superior à soma dos resultados das outras nove maiores. O patrimônio líquido da Dom Vital (Cr\$ 2,58 bilhões) também é o maior entre as dez maiores do setor. Esse desempenho invejável explica os elevados índices de rentabilidade sobre a receita e de rentabilidade sobre o patrimônio obtidos pela empresa. O endividamento geral também foi pequeno, se comparado às outras maiores.

O aperto da liquidez, sentido na pele pelas empresas do setor, não passou em branco para a Dom Vital: o índice despencou de 1,7 em 1989 para 1,1 em 1990. Os níveis de capitalização também foram achatados no ano que passou, caindo de 73 para 64%. A retração generalizada dos mercados gerou aumento de competitividade entre as transportadoras, cada qual tentando segurar sua carga, o que acabou obrigando a empresa a encolher sua margem de lucro, reduzindo-a da média de 16,62% em 1989 para 6,36% em 1990. Seguindo uma tendência generalizada no setor, suas vendas cresceram 13,21% abaixo da variação do BTN médio de 1990 em relação ao BTN médio de 1989.

SEM MILAGRES — Para os dirigentes da empresa, não existe milagre algum. “O que ocorre é que a Dom Vital, que vinha de uma boa situação financeira em 1989, em 1990, além de segurar o tranco das oscilações da economia, se deu bem”, considera o diretor financeiro João de Deus Carneiro Ribeiro, um dos nove irmãos responsáveis pela empresa, herdeiros do vultoso empreendimento iniciado em 1952, em Recife (PE).



Foto: Emilian Kahn Neto

Para João de Deus, a empresa está colhendo os frutos de quarenta anos de trabalho árduo, dos quais os últimos quinze foram dedicados à especialização em carga itinerante, abocanhando o seleto segmento de transporte ultra-rápido de mercadorias consideradas nobres como cosméticos e medicamentos, dentre outras de alto valor e que demandam rapidez na entrega.

“A opção pelo transporte de cargas fracionadas é, por si, um fator que gera maior rentabilidade”, acrescenta Alceu Fabiano, assessor comercial e operacional da empresa. Ele explica que a redução da tonelagem transportada em 1990 foi compensada pelo sensível aumento do número de despachos. “Obrigados a trabalhar com estoques menores, os destinatários acabavam fazendo pedidos pequenos, porém mais frequentes”, conta, lembrando que, quanto menor o peso do despacho, maior a receita por quilo transportado. Somem-se a isso as taxas de transporte cobradas por despacho, o elevado frete-valor e a confiabilidade dos serviços da Dom Vital e, na avaliação de Fabiano, está explicada a elevação do faturamento da empresa em 1990.

MEGATERMINAL — O elevado patrimônio líquido, por sua vez, é atribuído à política da empresa de reinvestir os lucros na própria atividade. De acordo com João de Deus, há pelo menos quinze anos a Dom



Composta de oitocentos veículos, a frota da Dom Vital inclui caminhões pesados com dois motoristas, que rodam 25 mil quilômetros mensais

Vital não se vale de recursos de terceiros para impulsionar seu negócio. A empresa conta hoje com 26 filiais espalhadas em dezesseis Estados, terminais de cargas em São Paulo, Rio de Janeiro, Fortaleza, Salvador e Porto Alegre, uma frota de oitocentos veículos, e 2 800 funcionários.

No ano passado, enquanto boa parte das empresas do setor congelavam investimentos, a Dom Vital injetou Cr\$ 785 milhões na atividade, dos quais Cr\$ 595 milhões foram empregados na finalização do terminal de Porto Alegre e na continuidade da construção do megaterminal de São Paulo. Previsto para ser entregue em três etapas a partir de 1992, o terminal de São Paulo está sendo instalado numa área de 102 mil m². Terá 40 mil m² de área construída, que abrigarão o edifício-sede da companhia, o Departamento de Tráfego, oficinas, Departamento Pessoal, alojamento de motoristas, e contará com três plataformas de cargas com 6 mil m² cada.

Além de praticamente triplicar o atual espaço de embarque e desembarque de mercadorias da empresa em São Paulo, o futuro terminal servirá de apoio ao funcionamento de mais duas ou três empresas que a Dom Vital pretende criar em breve.

“A previsão é crescer em forma de grupo”, esclarece João de Deus. Para isso, em 1990 a Dom Vital criou uma holding — a CV Empreendimentos e Participações, que tem como coligada inicial a Rápido Ribeiro,

sediada em Recife e especializada em transporte de carga geral. A próxima candidata é a Air-Cargo, especializada no transporte aéreo, e que, por enquanto, funciona como divisão da empresa desde que foi criada no início do ano passado.

A Air-Cargo se encarrega da coleta e distribuição de cargas transportadas pelas companhias de aviação do país, com a mesma filosofia de rapidez e eficiência que permeia o trabalho da Dom Vital. E, caso esse mercado se revele muito atraente e sejam criados pelo governo mecanismos que facilitem a aquisição de aeronaves, a Dom Vital não descarta a possibilidade de ingressar na atividade de transporte aéreo de cargas propriamente dito. “Nosso lema é trabalhar com os pés no chão e avaliar bem se o mercado justificara tais investimentos”, pondera o diretor financeiro.

PONTE RODOVIÁRIA — A Dom Vital sabe que, caso não seja bem administrada, uma frota própria pode se tornar altamente onerosa. Por isso, há tempos vem procurando encurtar o tempo gasto nas entregas. “Hoje em dia, fazemos São Paulo—Recife em cinquenta horas e São Paulo—Fortaleza em sessenta horas”, ressalta Ronaldo Ribeiro, diretor de Tráfego e Informática e também o caçula dos irmãos cotistas da empresa. Enquanto as empresas do setor percorrem, em média, 10/12 mil km por mês com cada veículo, a Dom Vital obtém a média de 25

RODOVIÁRIO DE CARGA

mil km mensais. "Temos capacidade de aumentar em 15% essa quilometragem", afirma o assessor de Tráfego e Informática, Antônio Mendes Costa.

Em viagem, os veículos rodam sem parar, pois são pilotados por dois motoristas que se revezam durante o percurso. Não há motoristas cativos para os caminhões. O dire-

tor financeiro João de Deus garante que os empregados são bem remunerados, mas como a administração da empresa é enxuta, a participação de salários e encargos no faturamento é, segundo ele, adequada, girando em torno dos 20%. A recessão de mercado do ano passado não conseguiu evitar a demissão de quase 10% do quadro de pessoal da empresa. "Mas procuramos segurar as dispensas remanejando e treinando mão-de-obra para operar em outros setores da empresa", conta ele.

A aceleração da emissão de conhecimentos e da comunicação entre as filiais é garantida pela informática, implantada na empresa em 1983 inicialmente só para processar conhecimentos. Hoje, a empresa dispõe de uma linguagem própria.

Além disso, há cerca de oito anos a Dom Vital investe no marketing de seus serviços, realizando duas campanhas anuais: uma global, nacional, e outra regional, em TV e mídia impressa, com o slogan "Você manda e chega". Mídias especializadas, feiras e eventos também não são descartados do calendário de propaganda da empresa.

As melhores entre as dez maiores

Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1 - DOM VITAL	9	10	10	5	0	0	10	1	8	73
2 - TRANSBRAÇAL	8	1	8	10	2	7	9	10	10	65
3 - TNT	10	9	9	7	7	8	6	4	3	63
4 - TROPICAL	3	2	7	6	5	9	8	7	9	56
5 - TRANSMAIENSE	6	7	4	8	8	4	4	5	4	50
6 - SEG	4	3	6	3	4	6	7	8	6	47
7 - ITAIPAVA	2	5	5	4	6	5	5	6	5	43
8 - ATLAS	1	6	3	9	9	3	3	2	1	37
9 - ITAPEMIRIM	7	8	2	2	3	2	1	3	7	35
10 - LIDERBRÁS	5	4	1	1	1	1	2	9	2	26

Pontuação de 1 a 10 sobre os resultados: ROL - Receita Operacional Líquida; PL - Patrimônio Líquido; LL - Lucro Líquido; LC - Liquidez Corrente; EG - Endividamento Geral; RR - Rentabilidade sobre a Receita; RPL - Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC - Produtividade de Capital; CRR - Crescimento Real da Receita.

Para falar com quem transporta você só tem um caminho.

O setor de transporte comercial precisa de um veículo forte. Um veículo com 28 anos de experiência e feito por uma equipe de jornalistas e técnicos perfeitamente afinados com o assunto.

Para falar com quem transporta, você precisa de TRANSPORTE MODERNO.



TM, o caminho lógico para transportar a sua mensagem



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana
CEP 04117 - Tel.: (011) 575-1304 (Sequencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

Scania mundial,

100 anos de estrada.

A Metal Leve parabeniza o centenário da Scania Mundial. E tem muito orgulho de estar rodando com ela nas estradas brasileiras.



SCANIA

Scania do Brasil Ltda.

METAL LEVE



RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

QUEM SE PREPAROU PERDEU MENOS

Margem baixa e liquidez apertada exigiram redução de horários e menores custos

“O ano de 1990 não vamos esquecer tão cedo”, afirma, enfático, Cláudio Nelson de Abreu, diretor executivo da Viação Santa Cruz.

Suas lamentações devem ser debitadas muito menos à rentabilidade do setor (que se manteve baixa, porém estável) do que às dificuldades de caixa. A análise dos balanços das cinquenta maiores empresas do TRP mostra um crescimento real de vendas de 2,7%. Enquanto a rentabilidade sobre o patrimônio líquido passou de 11,24%, em 1988, para 12,03%, em 1989, subindo ligeiramente em 1990 para 12,46%, a liquidez corrente vem caindo sistematicamente desde 1986, quando era de 1,14, até chegar ao valor de 0,76 em 1990.

O endividamento geral, que em 1987 era de 26,6%, galgou nos anos seguintes novos degraus: 26,91 (1988), 28,61 (1989), até 39,54 em 1990.

Esse resultado, segundo Cláudio Nelson, se deveu basicamente ao plano de estabilização econômica decretado pelo governo. “O aperto decretado em março do ano passado, seguido por alta das taxas de juros, resultou numa recessão violenta, acompanhada de uma inflação acumulada de 1.794,8%, medida pelo IPC/IBGE. Tudo isso, mais a fúria fiscal do governo combinada com o arrocho tarifário das linhas federais (DNER), por exemplo, me permite concluir que o TRP, apesar dos pesares, conseguiu ser eficiente.”



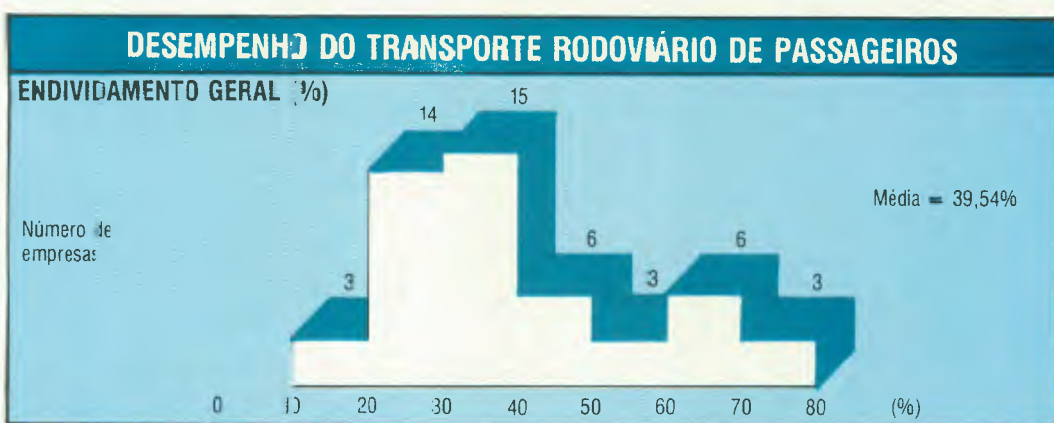
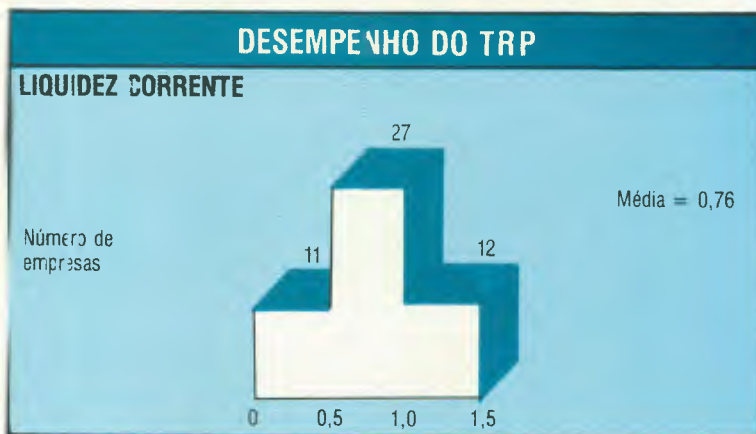


As vendas cresceram 2,7%, indicando que a recessão não chegou a prejudicar o movimento de passageiros. Entre as dez maiores, a Gontijo foi a melhor.



Fotos: Emilian Kohn Neto

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS



A rentabilidade foi baixa, mas, das cinquenta maiores, apenas duas tiveram prejuízo. A liquidez foi apertada. O endividamento de nove empresas já preocupa.

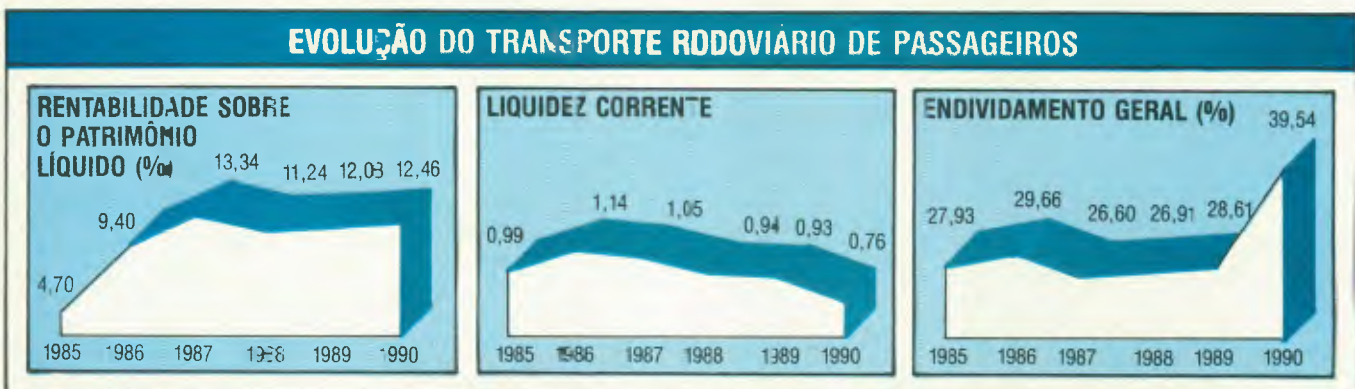
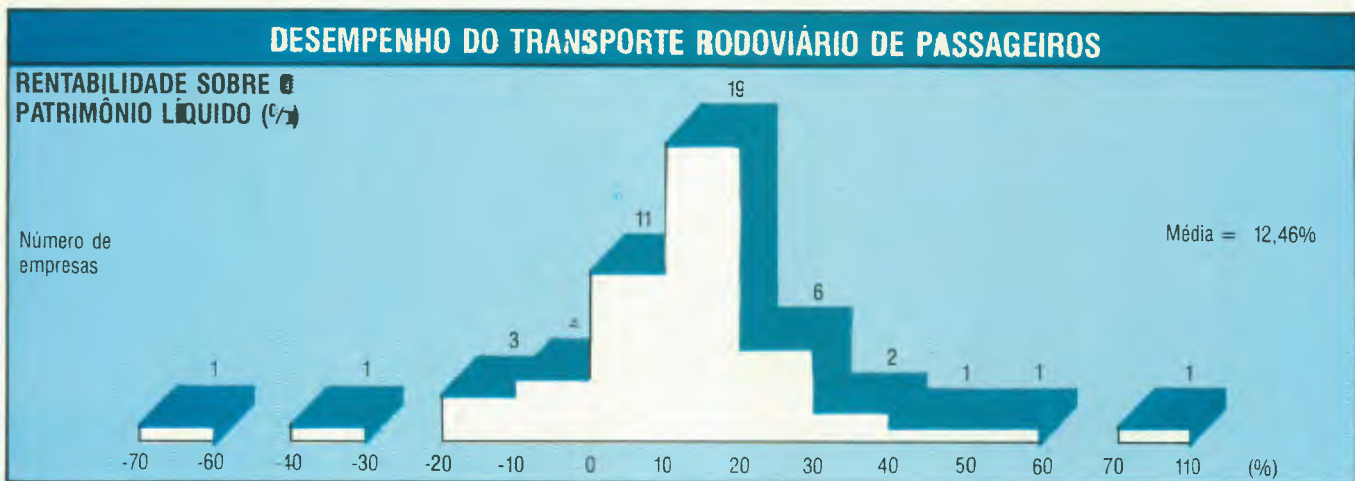




Foto: Arquivo TM

“Perdeu menos quem se preparou para enfrentar as dificuldades, buscando maior produtividade, menores custos e melhores serviços.”

DIFICULDADES — A mesma opinião é compartilhada por Aylmer Chieppe, presidente da Associação Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário Intermunicipal de Passageiros. “Como sempre”, diz ele, “os custos avançaram e pressionaram, andando bem à frente dos reajustes tarifários. Isso, aliado ao efeito recessivo, mostra porque, na média, o setor retraiu nas suas margens.”

“Numa situação de crise, todos perdem”, pondera Heloísio Lopes, presidente da Rodonal — Associação Nacional das Empresas de Transportes Rodoviários Interestaduais e Intermunicipais de Passageiros. “No nosso segmento, não foi diferente. Perdeu menos quem se preparou para enfrentar as dificuldades da conjuntura econômica, procurando atingir maiores índices de produtividade com redução de seus custos operacionais e buscando, ainda, de forma contínua, a melhoria da qualidade dos serviços.”

Essa tese é confirmada por Abílio Gontijo Jr., diretor superintendente da Gontijo Transportes Ltda., a empresa com melhor resultado global entre as 94 analisadas por *Transporte Moderno*. “Tão logo foi decretado o Plano Collor, fizemos uma readaptação imediata na operação da empresa, reduzindo horários e custos, sem prejuízo para o usuário”, diz Gontijo. “Fizemos treinamento do pessoal e ganhamos bastante com isso. Muitas outras empresas reduziram sua mão-de-obra; nós, não.”

A Gontijo possui uma frota de cerca de novecentos ônibus com idade média de cinco anos. Atende a 150 linhas em quase to-

Heloísio Lopes,
presidente da Rodonal
e da São Geraldo



sf - Capacidade, aptidão.

COMPETÊNCIA

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 27 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação competente é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

A fórmula do sucesso tem muitos ingredientes. Certamente a competência é um deles.

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 17.000,00

NOME _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____

CEP _____ ESTADO _____ FONE _____

EMPRESA _____

RAMO DE ATIVIDADE _____

CGC _____ INSC. EST. _____

DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA

transporte
MODERNO

Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
Tel.: 575-1304 (Linha seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

As melhores em rentabilidade sobre o patrimônio líquido

Empresa	(%)
1 — LUXOR Transportes Ltda.	104,86
2 — Empresa de ÔNIBUS PÁSSARO MARROM S.A.	54,26
3 — PLANALTO Transportes Ltda.	47,83
4 — Auto Viação 1001 S.A.	38,32
5 — CITRAL Transportes e Turismo S.A.	36,60
6 — Viação SALUTARIS e Turismo S.A.	27,19
7 — Expresso ITAMARATI Ltda.	26,88
8 — Viação GARCIA Ltda.	26,20
9 — Empresa GONTIJO de Transportes Ltda.	24,68
10 — TUT Transportes Ltda.	23,75

Analisadas as cinquenta maiores empresas

As melhores em rentabilidade sobre a receita líquida

Empresa	(%)
1 — Auto Viação 1001 S.A.	42,93
2 — Viação SALUTARIS e Turismo S.A.	29,22
3 — Empresa de Ônibus PÁSSARO MARROM S.A.	28,17
4 — Viação CIDADE DE AÇO Ltda.	27,66
5 — Viação GARCIA Ltda.	22,28
6 — Expresso ITAMARATI Ltda.	20,86
7 — Empresa GONTIJO de Transportes Ltda.	20,26
8 — Viação COMETA S.A.	17,06
9 — Empresa de Ônibus NOSSA SENHORA DA PENHA S.A.	16,33
10 — CITRAL Transportes e Turismo S.A.	15,67

Analisadas as cinquenta maiores empresas

As que têm maior liquidez

Empresa	
1 — Viação GARCIA Ltda.	1,47
2 — Viação PÁSSARO VERDE Ltda.	1,47
3 — Empresa GONTIJO de Transportes Ltda.	1,39
4 — Viação PROGRESSO e Turismo Ltda.	1,32
5 — Auto Viação 1001 S.A.	1,30
6 — Viação COMETA S.A.	1,24
7 — Empresa de Ônibus PÁSSARO MARROM S.A.	1,24
8 — Viação CAPRIOLI Ltda.	1,10
9 — Expresso NORDESTE Ltda.	1,09
10 — Viação BOA VISTA Ltda.	1,08

Analisadas as cinquenta maiores empresas

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ mil)
1 — Viação ITAPEMIRIM S.A.	7 306 782,0
2 — Viação COMETA S.A.	5 055 656,3
3 — Empresa GONTIJO de Transportes Ltda.	4 202 258,8
4 — Auto Viação 1001 S.A.	3 784 403,6
5 — Viação ÁGUIA BRANCA S.A.	3 062 176,1
6 — Cia. SÃO GERALDO de Viação	3 041 379,5
7 — Viação GARCIA Ltda.	2 674 856,0
8 — Empresa de Ônibus NOSSA SENHORA DA PENHA S.A.	2 446 702,0
9 — Empresa de Transportes ANDCRIWIHA S.A.	2 350 509,1
10 — Empresa de Ônibus PÁSSARO MARFOM S.A.	1 724 980,0

Analisadas as cinquenta maiores empresas

Use cinto de segurança. Ele pode salvar sua vida.
Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE

CARGO DE RESPONSABILIDADE.

Cargo. A tecnologia da carga.

Seja qual for a missão, é bom ter um Ford Cargo à disposição. O Ford Cargo tem maior plataforma de carga nas diversas distâncias entre eixos. Tem cabine moderna, com grande visibilidade, e extrema facilidade de manobra. É o caminhão de menor custo operacional do mercado por tonelada transportada.

Com versões de 12 a 35 toneladas nas configurações 4x2, 6x2, 6x4 e

Cavalos Mecânicos, há sempre um Cargo especial para cada tipo de aplicação. Motor de elevada potência e torque, agora com garantia de um ano, sem limite de quilometragem. O Ford Cargo vem ainda equipado com transmissões de 5 e 10 marchas à frente que, combinadas com os eixos raseiros de simples e de dupla velocidades, asseguram excelente desempenho.

Novas embreagens com discos cerâmicos apresentam menor esforço de operação e maior durabilidade. As 6 toneladas de capacidade de carga no eixo dianteiro nos modelos de 16ton e acima permitem um melhor balancea-

do o Nordeste (apenas o Maranhão não é servido pela empresa), São Paulo, Minas, Goiás, Mato Grosso do Sul e Paraná, além de uma linha para Assunção, no Paraguai. Metade de sua receita é oriunda de linhas estaduais, de pequeno percurso, onde, aliás, a recuperação no volume de passageiros transportados e na tarifa, segundo Abílio, foi mais rápida.

Trabalham na empresa 4 mil funcionários em 66 pontos do país, entre a imensa sede na cidade de Belo Horizonte e garagens e pontos de apoio nos Estados em que atua. Por ano, a Gontijo percorre uma média de 115 milhões de km e consome 35 milhões de litros de diésel.

Abílio Gontijo avalia a *performance* de sua empresa como fruto de um cuidadoso trabalho ao longo dos anos, e não como um resultado circunstancial. "Há anos vimos fazendo investimentos, preparando as linhas existentes, criando novas, que demonstram para gerar lucros, treinando mão-de-obra, ampliando instalações e frota", explica.

Com o início da crise, em março de 1990, Gontijo viu-se obrigado a reduzir 25% dos



Foto: Reinaldo de Andrade

“O bom desempenho da Gontijo é fruto de um cuidadoso trabalho ao longo dos anos, e não apenas um resultado circunstancial”

horários de sua empresa em relação a março de 1989. "Hoje, ainda estamos com 8 a 10% menos do que rodávamos em 1989", afirma.

Abílio Gontijo Jr., diretor superintendente da Gontijo, a melhor entre as dez maiores em 1990

RENOVAÇÃO RETARDADA — Segundo Heloísio Lopes, o índice médio de queda



mento dos equipamentos sobre o veículo. Tudo isso dá ao Ford Cargo um período mais longo de vida útil e, conseqüentemente, maior valor de revenda.

E para sua absoluta tranquilidade, o Ford Cargo dispõe de uma rede de assistência técnica, mobilizando mais de 250 Distribuidores Ford no País, o Plantão Cargo 24 Horas, as Oficinas Volantes e o Sistema de Atendimento a Unidades Paradas. Sempre com as equipes mais bem treinadas e equipadas do mercado.

FORD CARGO



QUALIDADE COMPROMISSO PARTICIPAÇÃO

OS LEGÍTIMOS

azambuja p. copage/da



HVN

HU

SCHULER
MACACOS HIDRÁULICOS
De 1 1/2 a 35 toneladas

PRENSAS SCHULER

PRENSAS SCHULER S/A.

Fone: (011) 745-2200 - Diadema - SP

Distribuidores em todo o Brasil

“ Não está sobrando dinheiro para renovar frotas. Todos os recursos estão sendo consumidos na infra-estrutura e no giro das empresas. ”

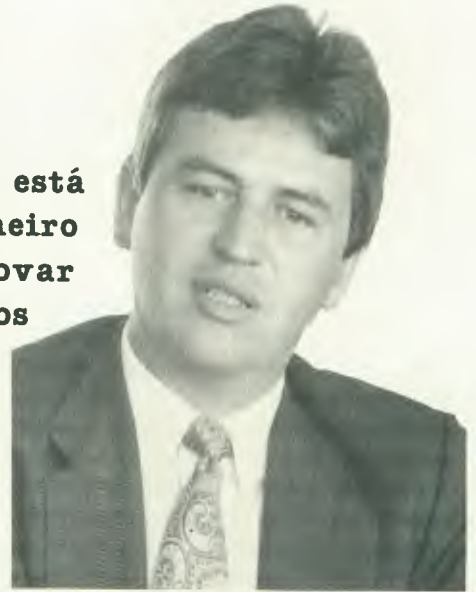


Foto: Reinaldo de Andrade

Rubens Lessa Carvalho, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros de Minas Gerais

de passageiros no setor está entre 25 e 30% do total transportado.

Rubens Lessa Carvalho, presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros no Estado de Minas Gerais, diz que durante o ano de 1990 o setor apresentou uma queda bastante acentuada no número de passageiros transportados. “Devemos ter tido uma queda entre 20 e 22% em relação ao período de 1989”, estima.

Minas Gerais possui, de acordo com Lessa, o maior número de empresas de ônibus do país: 225 em 723 municípios. São quase 5 mil ônibus, responsáveis pelo transporte de 100 milhões de passageiros por ano.

Na avaliação de Lessa, o setor está bem, em seu Estado, apesar da crise. “A idade média da frota, que era de cinco anos, passou para 7,5”, diz. “A renovação ficou retardada, e as empresas procuram investir em infra-estrutura.”

Em sua opinião, no entanto, a persistir tal situação, o quadro de aparente estabilidade pode mudar. “Empresa de transporte de passageiros não quebra de um dia para o outro”, explica. “Antes, ela pára de renovar sua frota, porque passa a ter de transformar os recursos inicialmente destinados a isso em capital de giro. Vai se deteriorando devagar.”

Lessa observa que uma questão delicada e muito problemática no setor é a da tributação, que, a seu ver, é desmedida para todas as empresas. Ele cita o exemplo do lucro inflacionário, que, a rigor, é um lucro inexistente. “Se você compra um veículo novo e ele fica imobilizado, é feita sua correção co-

sf - Prática do vida. Habilidade ou pericia resultante do exercício contínuo duma profissão, arte ou ofício.

XPERIÊNCIA

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 28 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação experiente é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO: e comprove.

A fórmula do sucesso tem muitos ingredientes. Certamente a experiência é um deles.



Editora TM Ltda

transporte
MODERNO

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Marliana - CEP 04117

Tel.: (011) 575-1304 (Sequencial)

TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

mo se tivesse havido lucro, como se o empresário tivesse usado esse dinheiro para si, e é cobrado imposto sobre isso. Tem ainda o Finsocial, PIS, Pasep... Em Minas, o ICMS é de 18%, o maior do país.”

CONTRA A LIBERAÇÃO — Para ele, a questão tarifária é outra que precisa ser solucionada rapidamente. Lessa reivindica uma planilha real de custos e uma tarifa mais justa, sem cogitar de uma liberação de preços. “Se a planilha for justa, não tem porque haver liberação de preços”, diz. “Num sistema de preços livres, algumas empresas podem praticar uma tarifa irreal, em prejuízo dos próprios usuários.”

Gontijo acrescenta: “Liberando a tarifa, quem tem mais estrutura vai ter condições de trabalhar mais barato. Se hoje dizem que poucas empresas detêm o transporte no Brasil, amanhã vai ser muito menos. Se houver liberação da tarifa, sobram apenas duas ou três empresas no país”, enfatiza.

A sistemática de atualização dos índices tarifários, de acordo com Heloísio Lopes, vem mantendo uma defasagem de 40%, em razão de os insumos sofrerem reajustes mais freqüentes que os repasses para a tarifa e em índices maiores. “Deve-se ressaltar que o poder público que elabora a composição tarifária não é o mesmo que concede os índices de reajuste”, observa Lopes. Assim, segundo ele, fica difícil, para o sistema, operar com regularidade, segurança e padrão de conforto, obedecendo a critérios técnicos ditados por uma área governamental e com reajustes definidos pela política econômica de outra área do mesmo governo.

De acordo com a Rodonal, no período compreendido entre 1º de fevereiro e 1º de agosto de 1991, enquanto o reajuste tarifário foi da ordem de 34,47%, os insumos representativos tiveram reajustes bastante superiores: 86,29% para o diesel, 101,17% para os pneus, 77,2% para os veículos, 99,03% para o pessoal de manutenção, e 98,93% para o pessoal administrativo e de vendas.

Mas, segundo Lopes, a planilha pode ser considerada satisfatória. Entretanto, diz ele, dois parâmetros de fundamental importância para a definição do coeficiente final não representam a realidade do sistema de transporte: o PMA — percurso médio anual, que hoje a planilha prevê em 140 mil km, enquanto a Rodonal defende 121 mil, e a lotação do veículo, considerada pela planilha como de 48 lugares e de apenas 41 por Lopes.

As melhores entre as dez maiores										
Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1 — GONTIJO	7	8	9	9	7	7	7	5	9	68
2 — COMETA	9	9	8	7	10	6	6	4	3	62
3 — 1001	5	7	10	8	8	10	9	1	4	62
4 — PÁSSARO MAROM	4	2	7	6	2	9	10	10	6	56
5 — GARCIA	3	4	6	10	5	8	8	3	4	54
6 — ÁGUA BRANCA	6	6	5	5	4	5	5	7	2	45
7 — ITAPEMIRIM	10	10	1	1	6	1	1	6	5	41
8 — SÃO GERALDO	8	5	4	4	3	3	3	9	1	40
9 — PLUMA	2	1	3	2	1	4	4	8	10	35
10 — ANDORINHA	1	3	2	3	9	2	2	2	8	32

Pontuação de 1 a 10 sobre os resultados: ROL - Receita Operacional Líquida; PL - Patrimônio Líquido; LL - Lucro Líquido; LC - Liquidez Corrente; EG - Endividamento Geral; RP - Rentabilidade sobre a Receita; RPL - Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC - Produtividade de Capital; CRR - Crescimento Real da Receita.

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 17.000,00

NOME _____
 ENDEREÇO _____
 CIDADE _____
 CEP _____ ESTADO _____ FONE _____
 EMPRESA _____
 RAMO DE ATIVIDADE _____
 CGC _____ INSC. EST. _____
 DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA

REDIBILIDADE

sf - Qualidade daquilo que é crível, credível, acreditável.

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 28 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o senhor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação confiável é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

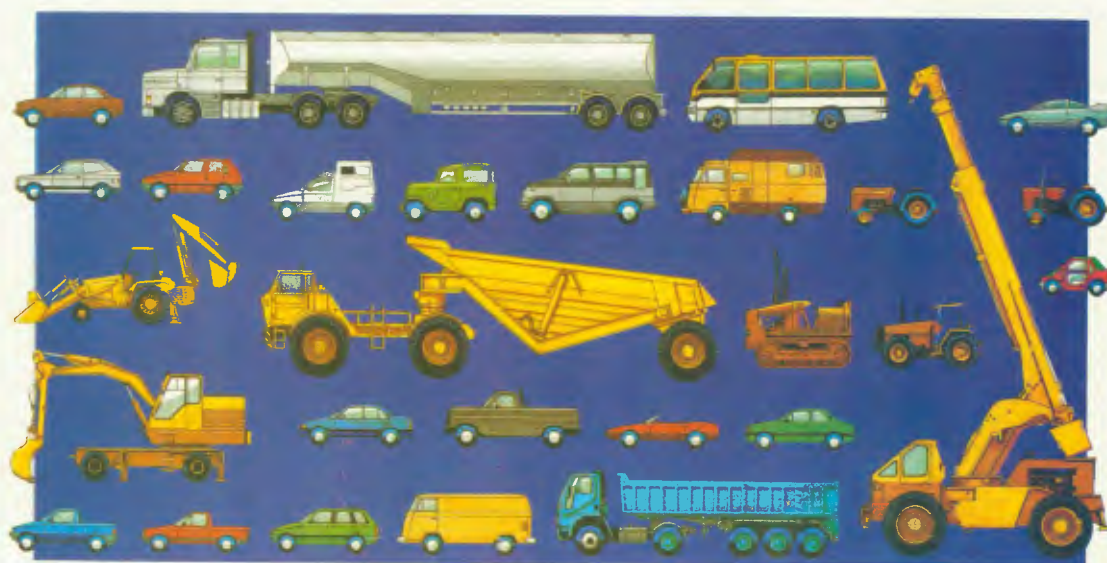
A fórmula do sucesso em muitos ingredientes. Certamente a credibilidade é um deles.



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariane
 CEP 04117 - Tel.: (011) 575-1304 Sequencial)
 TELEX (11) 35247 São Paulo - SP



BRASIL TRANSPO'91



7º Salão Nacional do Transporte
19-27 Outubro
Anhembi - São Paulo

PATROCÍNIO OFICIAL

ANFAVEA - AERIVE - ANFAVESP - ANFIR - APAREM - APRIVE - FABUS - FENABRAVE - NTC - SIMEFRE - SINDIFEÇAS - SINCIR - SPA

Empresa Filial da
USPRAFE
 União Brasileira dos
 Promotores de Feiras

Organização e Promoção
GUAZZELLI ASSOCIADOS
 TEL: (011) 686-3711 - TLX: 11-25189 GAFF BR - FAX: (011) 686-9639

Transportadora Nacional
VARIG



Foto: César Lima

Desde fevereiro, a Companhia Marítima Nacional, empresa de melhor desempenho em 1990, está operando com dois navios para a Costa Leste dos EUA

Como boa parte do povo brasileiro, os empresários do setor naval receberam as medidas econômicas do governo Collor oscilando entre a indignação e a incredulidade. Depois de emprestarem seu apoio à candidatura do presidente desde a primeira hora, os armadores brasileiros não tiveram motivos para comemorações. A recessão, que se seguiu ao bloqueio dos cruzados novos e às medidas do Plano Collor, reduziu consideravelmente a carga a ser transportada, tanto na importação quanto na exportação. Para piorar a situação do setor, dentro da política do governo de acabar com subsídios e promover a livre concorrência os empresários foram brindados com uma série de medidas inesperadas — e indesejadas — promovidas pelo então ministro da Infra-Estrutura, Ozires Silva: o fim da obrigatoriedade do transporte de certas cargas pela bandeira brasileira, a redução nas alíquotas do adicional de fretes para renovação da marinha mercante e o fim da conta especial, que pos-

COM A CORDA NO PESCOÇO

Queda na importação, fim da conta especial e liberação da atividade levam empresas de navegação para o vermelho

sibilitava a capitalização das empresas.

As conseqüências dessas atribulações enfrentadas pelo setor logo se refletiram no balanço das empresas. As receitas sofreram queda real de quase 20%. O endividamento

T TRANSPORTE MARÍTIMO

“ Esperávamos muito do governo Collor. Mas acabamos atropelados pela recessão e por uma sucessão de medidas e fatos desagradáveis. ”



Foto: Walter de Sousa

Meton Soares Jr., presidente do Syndagma

A queda na liquidez e os aumentos do prejuízo sobre o patrimônio e do endividamento revelam que a situação do setor se deteriorou

geral voltou a crescer a níveis assustadores, pela primeira vez desde 1987. Se, em 1989, este índice havia se reduzido de 64,32% para aceitáveis 53,14%, em 1990 subiu para alarmantes 69,93%.

Enquanto apenas dezessete empresas operaram no vermelho em 1989, esse número passou a 23 em 1990, entre as pesquisadas por **As Maiores do Transporte**.

Outros indicadores também não foram nada positivos para o setor. O prejuízo líquido sobre o patrimônio líquido também voltou a crescer. Se, em 1989, havia ficado

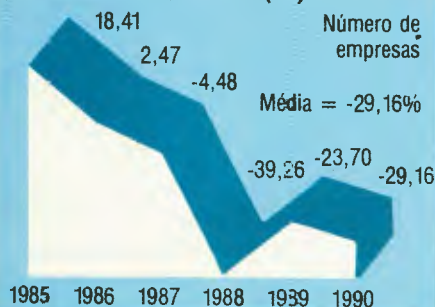
em 23,7%, no ano passado ficou em 29,16%. A liquidez geral também diminuiu. De 1,86, em 1988, despencou para 1,24, em 1990, nível que ainda pode ser considerado razoável. Vale ressaltar que, até o fechamento desta edição, não haviam sido recebidos os dados referentes a duas das mais importantes do setor marítimo e fluvial: a Empresa de Navegação Aliança e a Frota Oceânica Brasileira.

Como em 1989, a Docenave — empresa de navegação do Vale do Rio Doce — foi a dona do melhor desempenho do setor, com lucro líquido de Cr\$ 20 880 milhões, o maior obtido entre todas as empresas pesquisadas, e rentabilidade patrimonial de 36,52%. Segundo o secretário-geral da Docenave, Eugênio Lopes da Conceição, houve aumento na quantidade de carga transportada pelos 23 navios da empresa. Em 1989, foram 26,2 milhões de t em produtos como minério de ferro, petróleo, carvão, placas e grãos. Em 1990, esse volume subiu para 27,5 milhões. Conceição informa que esse aumento foi justificado, em parte, pelo crescimento nas importações brasileiras de carvão — de 8,058 milhões de t em 1989, para 8,860 milhões em 1990. Ainda assim, a Docenave também sofreu decréscimo de suas receitas, inferior em 7,73% à do ano anterior.

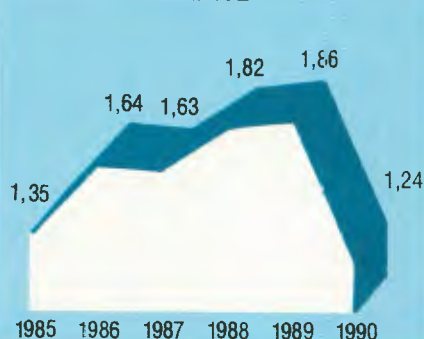
EXPECTATIVAS FRUSTRADAS — O setor marítimo já começou o ano aguardando modificações. Até a posse do presidente, foram múltiplos os contatos com as autoridades do governo provisório, instaladas na sede do Ministério de Relações Exteriores em Brasília, dentro do edifício mais conhecido como “Bolo de Noiva”. Representantes dos armadores entregaram à futura equipe econômica um documento abrangente sobre

EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE MARÍTIMO E FLUVIAL

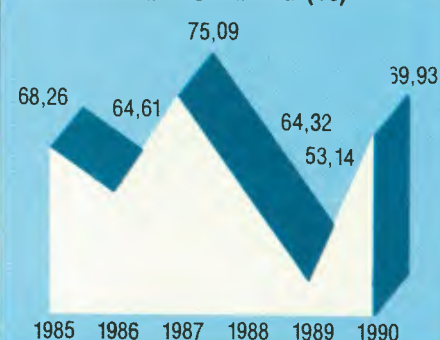
RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



a situação da marinha mercante, englobando também dados sobre navegação fluvial, política de pessoal, renovação da frota, e *offshore*.

Todas as expectativas foram se frustrando uma a uma, segundo o presidente do Syndarma — Sindicato Nacional das Empresas de Navegação Marítima e Fluvial, Meton Soares Júnior. “Em primeiro lugar, começamos a enfrentar uma recessão muito violenta já no segundo trimestre de 1990. Houve uma queda assustadora nas exportações. Ainda assim, guardávamos algum otimismo, pois se esperava um aumento nas importações, que acabou não se concretizando. Mas, logo em seguida, fomos atropelados por uma sucessão de fatos”, analisa.

O primeiro dos fatos a que se refere o presidente do Syndarma foi a redução de 50% nas alíquotas do adicional de fretes para renovação da marinha mercante, cobra-

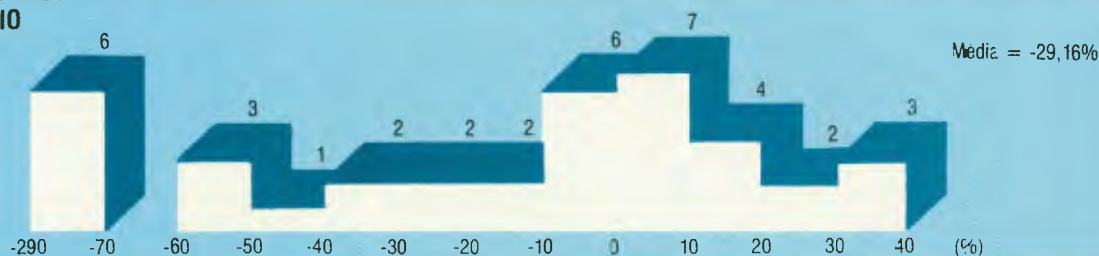
dos sobre o frete de importado e, logo em seguida, o fim da conta especial que permitia que o armadores utilizassem parte da arrecadação do fundo de marinha mercante para se capitalizarem. “A redução na arrecadação do AFRMM praticamente liquidou com o fundo, e dificulta ainda mais a renovação da frota brasileira, que está totalmente obsoleta. O fim da conta especial deixou as empresas sem condições de se recompor”, avalia.

Segundo Soares, as surpresas desagradáveis não pararam por aí. O então ministro Ozires Silva baixou uma portaria liberando o transporte de cargas como o café e o cacau para bandeiras estrangeiras. Até então, por acordo marítimo, elas estavam restritas aos navios brasileiros. “Não houve um aumento mas exportações. O que aconteceu foi uma dilapidação do frete pela concorrência predatória dos *outsiders* estrangeiros.”

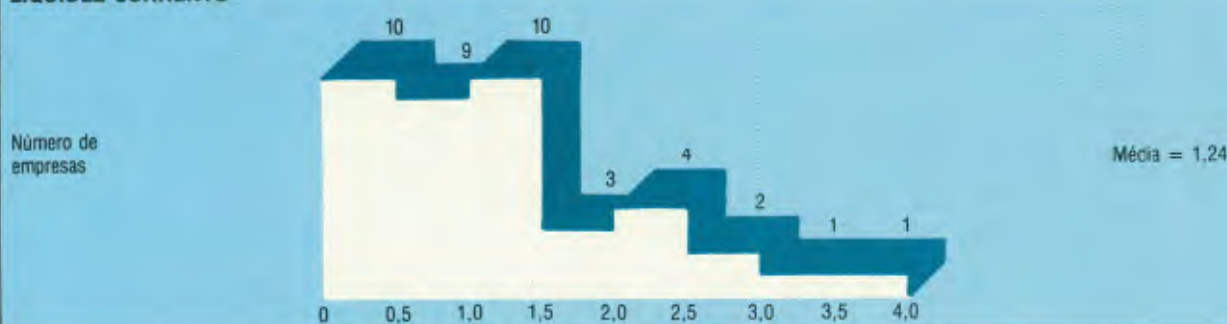
Das quarenta empresas analisadas, dezessets fecharam no vermelho, dezenove têm liquidez insuficiente e quatro estão insolventes

DESEMPENHO DO TRANSPORTE MARÍTIMO E FLUVIAL

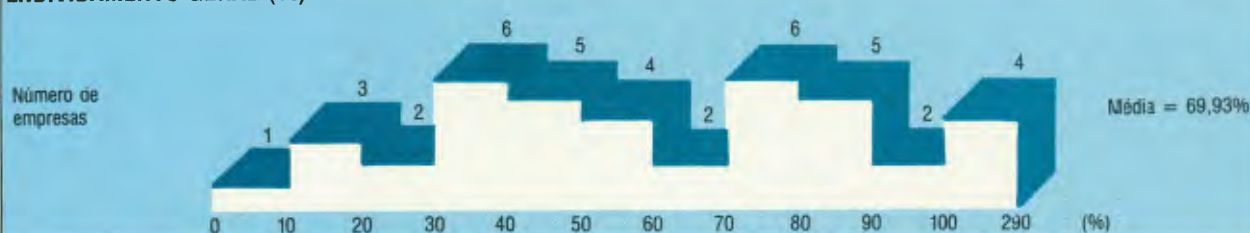
RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



T TRANSPORTE MARÍTIMO

O presidente do Syndarma reclama também do aumento da tributação do Finsocial, que passou de 1,2 para 2% e do peso dos encargos sociais nas folhas de pagamento das empresas. "Eles estão aumentando os custos de uma maneira impressionante, operando em 127% o salário dos marítimos", argumenta.

A GOTA D'ÁGUA — Mas a gota d'água, para Soares, aconteceu no início deste ano, com a Portaria nº 7, do Ministério da Infra-Estrutura, que desregulamentou a marinha mercante. Essa portaria aboliu a exclusividade de que cada empresa privada de navegação de longo curso dividia com o Lloyd Brasileiro na representação da bandeira brasileira nos principais tráfegos internacionais. Agora, cada empresa pode operar como conferenciada, *outsider*, ou então de forma associativa, nas rotas de sua livre escolha. O presidente do Syndarma é um severo crítico da medida. "A marinha mercante brasileira vai ser reduzida agora a dois fluxos: para a Costa Leste dos Estados Unidos e para a Europa. Os navios nacionais não têm condições de competir com os estrangeiros. A navegação tem passado este ano com a corda no pescoço", afirma.

Mesmo com ressalvas à portaria, os armadores brasileiros já começaram a tirar parti-

do da maior flexibilidade para escolher seus destinos. Desde fevereiro, a Companhia Marítima Nacional, do grupo Libra, dona do melhor desempenho em 1990 entre as empresas privadas, está operando com dois navios afretados para a Costa Leste dos Estados Unidos. A Aliança, tradicional na rota da Europa, também começou a se dirigir aos portos norte-americanos a partir de julho, associada à alemã Columbus. Pensando nessa operação, a empresa fez suas primeiras encomendas desde 1983: dois *full-containers* com 2 400 unidades de capacidade, a serem construídos pelo Estaleiro Mauá. Enquanto isso, a Global, empresa do grupo Lachmann, se prepara para entrar no tráfego em direção ao Extremo Oriente, até então restrito ao Lloyd e à Frota Oceânica Brasileira.

Soares Júnior chama a atenção para o fato de nenhuma nova empresa nacional ter surgido na navegação depois das novas medidas, ao contrário das expectativas do governo. "O fato é que continuamos sem uma política de marinha mercante. Continuamos sem saber se esse governo julga importante ou não a existência de uma bandeira brasileira e de uma indústria de construção naval no país. Quem é que vai investir na construção de novas embarcações, quando as condições são tão desfavoráveis para o setor?", indaga.

As melhores em rentabilidade sobre o patrimônio líquido

Empresa	(%)
1 — Vale do Rio Doce Navegação S.A. - DOCENAVE	36,52
2 — ASTROMARÍTIMA Navegação S.A.	32,32
3 — Companhia COSTEIRA de Despachos Marítimos	32,29
4 — Cia. Marítima NACIONAL	25,76
5 — CIA. PAULISTA de Comércio Marítimo	22,42
6 — CBR - Companhia Brasileira de Rebocadores	16,24
7 — Cia. de Navegação do São Francisco - FRANAME	14,10
8 — NASA - Navegação Atlântico Sul S.A.	11,74
9 — VISCA - Viação Santa Catarina Ltda.	11,58
10 — S.A. Agência Marítima MAUÁ	9,00

As melhores em rentabilidade sobre a receita líquida

Empresa	(%)
1 — Vale do Rio Doce Navegação S.A. - DOCENAVE	132,37
2 — Cia. de Navegação do São Francisco - FRANAME	80,03
3 — CIA. PAULISTA de Comércio Marítimo	71,03
4 — Cia. Marítima NACIONAL	31,88
5 — S.A. Agência Marítima MAUÁ	30,37
6 — Companhia COSTEIRA de Despachos Marítimos	28,51
7 — ASTROMARÍTIMA Navegação S.A.	28,20
8 — CBR - Companhia Brasileira de Rebocadores	16,99
9 — WILSON, SONS S.A. Com. Ind. e Ag. de Navegação	9,59
10 — VISCA - Viação Santa Catarina Ltda.	9,49

As que têm maior liquidez

Empresa	
1 — Cia. de Navegação do São Francisco - FRANAME	3,96
2 — Cia. de Navegação Marítima NETUMAR	3,05
3 — CIA. PAULISTA de Comércio Marítimo	2,64
4 — ARGOS Navegação S.A.	2,53
5 — LLOYD Libra Navegação S.A.	2,50
6 — CBR - Companhia Brasileira de Rebocadores	2,40
7 — ENASUL - Empresa Est. Naveg. Atlântico Sul S.A.	2,09
8 — ASTROMARÍTIMA Navegação S.A.	2,01
9 — NORSUL Offshore S.A.	1,88
10 — GRANCARGA Marítima Ltda.	1,82

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ mil)
1 — Vale do Rio Doce Navegação S.A. - DOCENAVE	57 168 452,0
2 — CIA. PAULISTA de Comércio Marítimo	3 786 188,6
3 — Cia. Marítima NACIONAL	2 929 153,4
4 — GLOBAL Transporte Oceânico S.A.	1 821 968,0
5 — ASTROMARÍTIMA Navegação S.A.	1 576 044,0
6 — Cia. de Navegação Marítima NETUMAR	1 391 332,0
7 — Empresa de Navegação MERCANTIL S.A.	1 184 995,0
8 — WILSON, SONS S.A. Com. Ind. e Ag. de Navegação	1 124 869,0
9 — TRANSROLL Navegação S.A.	1 107 257,7
10 — Navegação MANSUR S.A.	968 474,3

O pior ano da existência do Lloyd

O ano de 1990 vai entrar para a história como o pior dos 101 de existência conturbada do Lloyd Brasileiro. O naufrágio parecia inevitável. O período começou mal, com ameaças de extinção e privatização, e acabou pior ainda, com o arresto de dez navios no exterior. Quando tudo parecia perdido, o governo brasileiro — acionista e maior credor do Lloyd — liberou um empréstimo no valor de Cr\$ 12 bilhões e a estatal conseguiu baixar significativamente suas dívidas junto aos credores internacionais.

Atualmente, está afastada a possibilidade de extinção do Lloyd. Para o presidente da empresa, Walter Frareiro — o quarto a ocupar o cargo desde a posse do presidente Collor —, o empréstimo do BNDES — Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) confirmou a determinação do governo de recuperar a empresa antes de decidir o que fazer com ela. A privatização, no momento, não está em pauta. “É muito difícil privatizar uma empresa quebrada. Com a crise resolvida, aí sim caberá a discussão sobre a necessidade de se ter uma empresa de navegação estatal”, afirma.

O Lloyd teve o pior desempenho entre as dez maiores empresas de navegação, com prejuízo operacional de Cr\$ 32 bilhões, endi-



Foto: César Lima

“É muito difícil privatizar uma empresa falida. Com a crise resolvida, aí sim caberá a discussão do que fazer com o Lloyd.”

Walter Frareiro,
novo presidente
do Lloyd
Brasileiro

vidamento de 284,96% e crescimento real de sua receita avaliado em 40,54% em relação a 1989, ano em que a performance da empresa também não havia sido nada animadora. Durante todo o ano passado, o Lloyd conseguiu transportar 1 950 624 t e arrecadou US\$ 169 milhões em fretes.

Tentar sanear a empresa não tem sido tarefa das mais fáceis. O arresto de dez embarcações ocorreu a partir de setembro de 1990 e só em março elas começaram a ser liberadas. Entre elas, encontravam-se os dois navios mais modernos da frota da companhia, os *full-contêineres Lloyd Pacific e Lloyd Atlantic*, que respondem por 40% do seu faturamento. As duas embarcações só chegaram em junho ao porto do Rio.

Para colocar em dia o salário dos funcionários e cobrir seus custos, a empresa se viu praticamente forçada a desfazer-se das duas docas, vendidas por US\$ 21 milhões.

IDADE AVANÇADA — A estatal conta hoje com uma frota de 22 navios. Desses, quinze estão em condições de operação. Os dois navios mais novos da empresa estão

Lucre mais acompanhando de perto seus veículos

- Controle do consumo de combustível
- Redução do desgaste de pneus
- Registro da abertura das portas do baú
- Pontuação para o desempenho dos motoristas
- Avaliação da logística de distribuição e inúmeras outras

Invista na segurança de seus motoristas, veículos e carga.
Fale conosco:
Tel: (011) 588-2880
Fax: (011) 588-2613



CAIXA PRETA
MARCA REGISTRADA

T TRANSPORTE MARÍTIMO

com cinco anos, mas a maioria tem idade bem mais avançada, chegando até os 22 anos. A política de abertura de mercado do presidente Collor colocou o Lloyd em competição com empresas nacionais e estrangeiras com frotas bem mais modernas "Na prática, a livre concorrência é difícil, porque recebemos o Lloyd com tudo a seu desfavor", atesta o presidente da empresa.

O Lloyd tem hoje uma dívida de custeio, com fornecedores do Brasil e do exterior, de aproximadamente US\$ 11 milhões, além de uma dívida de capital com o governo brasileiro. O valor total dessa dívida não foi calculado porque ainda não está definido o indexador que reajustará contratos feitos em dólar. Se for a variação do IPC, esse valor deverá ficar em torno de US\$ 215 milhões. Caso o indexador seja o BTN, a dívida poderá cair para US\$ 160 milhões. Independentemente desses cálculos, Graneiro já apresentou uma proposta de pagamento aceita pelo governo, que inclui um período de carência até 1993.

O presidente aposta também em uma agressiva política de *marketing* capaz de apagar a imagem de empresa falida junto a clientes e fornecedores. "Temos de mostrar a todos qual é a situação real do Lloyd", afirma.

Afinado com a política do governo, Graneiro diz que pretende diminuir o quadro de funcionários da empresa ao mínimo indispensável. Em março de 1990, eram 3 mil na terra e no mar. Atualmente, esse número caiu para 1 675. A meta do presidente é chegar a apenas 1 200 trabalhadores.

As melhores entre as dez maiores

Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1 - DOCNAVE	10	10	10	7	9	10	10	2	9	77
2 - NACIONAL	5	9	9	6	10	9	8	3	7	66
3 - ASTROMARÍTIMA	4	7	8	8	7	8	9	4	2	57
4 - METUMAR	7	6	4	10	8	6	4	7	1	53
5 - GLOBAL	6	8	5	2	6	5	6	6	6	50
6 - DELBA	3	2	7	4	4	7	7	10	3	47
7 - MORSUL	2	4	6	5	5	4	5	5	10	46
8 - TRANSROLL	8	5	2	3	3	3	3	8	4	39
9 - LLOYD Libra	1	3	3	9	2	2	2	9	8	39
10 - LLOYD Brasileiro	5	1	1	1	1	1	1	1	5	21

Pontuação de 1 a 10 sobre os resultados: ROL - Receita Operacional Líquida; PL - Patrimônio Líquido; LL - Lucro Líquido; LC - Liquidez Corrente; EG - Endividamento Geral; RR - Rentabilidade sobre a Receita; RPL - Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC - Produtividade de Capital; CRR - Crescimento Real da Receita.

Para falar com quem transporta você só tem um caminho.

O setor de transporte comercial precisa de um veículo forte. Um veículo com 28 anos de experiência e feito por uma equipe de jornalistas e técnicos perfeitamente afinados com o assunto.

Para falar com quem transporta, você precisa de TRANSPORTE MODERNO.



TM, o caminho lógico para transportar a sua mensagem

Editora TM Ltda

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana
CEP 04117 - Tel.: (011) 575-1304 (Seç. Jência)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

A CADA DESAFIO DO MERCADO, MAIOR ESPECIALIZAÇÃO.

Para dar a melhor notícia do ano ao mercado de ônibus, a Supergasbras criou uma nova empresa: a Equipe Ônibus.

As necessidades impostas pelo crescimento e evolução do mercado de transporte rodoviário e urbano de passageiros, têm que ser atendidas com infraestrutura específica.

Assim, para responder aos desafios do mercado, aí está a Equipe Ônibus.

Com esta nova empresa, a Equipe atinge a mais elevada especialização - comercial e técnica - em ônibus, dentro dos rígidos padrões estabelecidos pela Scania.

A Equipe já proporciona treinamento para motoristas e suporte técnico, a todos os seus clientes. Agora, com a Equipe Ônibus, amplia-se a capacidade de atendimento: bom para seus clientes, em particular, e para o mercado de ônibus, em geral.

Venha conhecer as novas instalações e as vantagens que a Equipe Ônibus hoje lhe oferece.

Para quem distribui ônibus e caminhões Scania no Estado do Rio de Janeiro desde 1967, a especialização é o caminho natural para atendimento específico a mercados distintos.



EQUIPO

MÁQUINAS E VEÍCULOS LTDA.

UMA EMPRESA DO GRUPO  SUPERGASBRAS

WZ/2000



BALANÇOS NO VERMELHO

Entre 29 empresas analisadas, quatro estão insolventes e dezoito fecharam no vermelho

O ano de 1990 não vai deixar saudades entre as empresas de transporte aéreo. Entre as 29 analisadas, quatro delas (Transbrasil, Líder, Voecc e TNT Sava) fecharam seus balanços insolventes e cerca de dezoito mostram prejuízo líquido.

A análise do exercício revela que as vendas líquidas do setor decresceram 11,63%, mas só as três maiores empresas geraram uma receita operacional de voo de US\$ 3,041 milhões. Desse montante, US\$ 1,443 milhão originaram-se do setor internacional, mercado no qual a Varig manteve a liderança absoluta, com 96,7% de participação, contra 2,7% da Transbrasil e apenas 0,6% da Vasp. Ainda no item receita operacional, as três maiores operadoras de cargas e de passageiros dividiram o mercado com a seguinte participação: 48% para a Varig, 30% para a Vasp e 22% ficaram com a Transbrasil.

Apesar da queda nas vendas, alguns índices ainda foram beneficiados pelo lento e discreto processo de recuperação iniciado em 1989. Os prejuízos sobre o patrimônio líquido caíram de 51,06% no ano anterior para 40,12% em 1990, e a liquidez corrente aumentou de 1,18 para 1,61.

Na análise global da indústria, incluindo as companhias regionais, o endividamento geral passou de 68,84% para 71,64%. Mas a consolidação das dívidas de curto e longo prazo da Varig, Vasp e Transbrasil não teve variação significativa no período. Resultou, no ano passado, em US\$ 2,545 milhões, contra US\$ 2,528 registrados em 1989.

PERÍODO RECESSIVO — O primeiro trimestre do ano foi marcado, no cenário nacional, pela ação inflacionária que corroía a já combatida receita gerada por tarifas defasadas em relação aos custos. Na avaliação de Walerston Caravajal, presidente do Sindicato Nacional das Empresas Aeroaviárias, o reajuste tarifário ocorrido na véspera do Plano Collor ainda foi insuficiente para cobrir os custos operacionais das empresas. Depois da atualização, foram contabilizadas perdas de pelo menos 15%, decorrentes da inflação do período. Esses prejuízos, segundo Caravajal, elevaram-se nos meses seguintes, porque, apesar de amordaçada, a inflação continuou, mesmo depois do congelamento de preços e salários.



Foto: Arquivo TM

“A aplicação das medidas econômicas provocou um desaquecimento quase instantâneo da atividade aérea, devido ao enxugamento da liquidez”, afirma. Em consequência, houve uma reversão nas expectativas de sanar os principais problemas enfrentados pela indústria nos anos anteriores.

Nos vôos domésticos, a redução foi de 30%, e nos internacionais, de 9%, nos meses que se seguiram ao choque econômico.

A recessão refletiu-se também na movimentação de cargas, que, no encerramento do exercício, decresceu 12,11% em relação a 1989. Em consequência do desaquecimento da economia no transcorrer do ano passado, a crise se estendeu até o primeiro semestre de 1991. A Varig, detentora de 51,2% desse mercado, teve, nos primeiros meses deste ano, suas cargas reduzidas em 19% e a Vasp (20,7% do mercado) perdeu 18,16% das t.km transportadas. Mais prejudicada das três, a Transbrasil (27,9% do mercado) experimentou 41% de redução na receita real.



Depois de privatizada, a Vasp ampliou a frota, de 32 para cinquenta aviões

to as regionais têm expectativas de recuperação já neste semestre. Também por esse motivo, espera-se, da autoridade aeronáutica, uma política visando disciplinar a concorrência, sem, no entanto, adotar atitudes intervencionistas." Caravajal se refere à participação mais agressiva da Vasp no mercado doméstico e à recente estratégia dessa companhia com o objetivo de conquistar novas linhas internacionais.

Na avaliação do sindicalista, as três maiores empresas nacionais disputarão, já no próximo ano, o cobiçado filão internacional com outras três poderosas companhias norte-americanas. As mais prováveis concorrentes são a American Airlines, a United Airlines e a Delta Airlines. De acordo com as regras do comércio internacional, o acordo bilateral que o Brasil firmou com os Estados Unidos para a entrada das companhias brasileiras no mercado norte-americano libera, naturalmente, a atividade de empresas estrangeiras em nosso território.

Vasp contesta os resultados

O primeiro balanço da Vasp fechado sob a batuta do grupo privado VOE-Canhedo mostra uma empresa ainda insolvente (endividamento geral de 124,79%) às voltas com menor receita real, liquidez insuficiente, um prejuízo operacional quase três vezes superior à receita e prejuízo líquido de Cr\$ 47,24 milhões.

A empresa contesta em parte tal análise. Argumenta, por exemplo, que apurou um lucro líquido de Cr\$ 15,22 milhões, corrigindo o balanço pelo IPC e não pelo índice legal (BTNF). E destaca também a melhora relativa da liquidez, resultante da redução do passivo. "Três meses depois de assumir a empresa, a nova diretoria já havia baixado a dívida de US\$ 750 milhões para US\$ 554 milhões, graças à injeção de capital realizada pelo grupo Canhedo", vangloria-se o superintendente de Operações Financeiras, Ronaldo Lemos. No entanto, devido à compra de novos aviões, o endividamento já subiu para US\$ 600 milhões no primeiro semestre deste ano, valor igual ao de 1989, quando se iniciou o processo de privatização.

RUMO AOS EUA — Tendo assumido efetivamente a empresa em outubro de 1990, não se poderia esperar que, em apenas três meses, o grupo Canhedo operasse milagres. A longo prazo, no entanto, a empresa tem planos ambiciosos de recuperação, que envolvem investimentos de US\$ 2 bilhões nos próximos dez anos, tanto no setor de cargas quanto no de passageiros.

Até o fim do ano, a Vasp pretende ampliar sua atual participação no mercado de passageiros, de 37% neste primeiro semestre, para 40%. O superintendente de Planejamento e Controle de Marketing da empresa, Maurício Em-

As companhias brasileiras que possuem receita em dólar foram duramente atingidas pela defasagem cambial praticada imediatamente após as novas medidas. Além das perdas pelas variações cambiais, a demanda no setor internacional foi contida em consequência de um período recessivo, que atingiu desde a América do Norte até a Europa já no segundo semestre do ano passado, com a eclosão de crise no Golfo Pérsico.

A interrupção nas negociações da dívida externa brasileira dificultou as relações comerciais de país com alguns tradicionais parceiros do Primeiro Mundo, contribuindo, também, para gerar expectativas desfavoráveis. Estas, por sua vez, se agravaram com a fuga dos turistas estrangeiros, em razão da imagem negativa do Brasil no exterior quanto à segurança das cidades turísticas.

O presidente do sindicato da indústria aérea agradece, com discreto otimismo, o reaquecimento da economia brasileira neste final de ano. "Tanto as grandes companhias que ar-

TRANSPORTE AÉREO

“ O Plano Collor I provocou desaquecimento instantâneo do transporte aéreo e não permitiu a esperada recuperação do setor ”



Foto: Arquivo TM

Walterson Caravajal, presidente do Sindicato Nacional das Empresas Aeroviárias

João Moreira, enfatiza que, no segundo semestre do ano passado, quando foi privatizada, a Vasp detinha 30% das passagens vendidas no mercado doméstico e operava com 32 aeronaves. Depois de ampliar a frota para cinquenta aviões, ainda em meados deste ano, a companhia planeja oferecer a seus clientes sessenta aeronaves, até o final de 1991.

Mas é principalmente nos voos internacionais que a Vasp poderá, a médio prazo, colidir com a Varig. A empresa, que já voava para Aruba e Cuba, no Caribe, substituiu alguns charters esporádicos com destino a Buenos Aires por uma linha regular, que entrou em operação em maio último.

A Vasp já contabilizou em seus primeiros ensaios de voo no exterior, um aumento de receita da ordem de 6% e se arrisca a prever que as linhas internacionais serão responsáveis por pelo menos 15% do faturamento, até o próximo ano.

Em outubro próximo, duas aeronaves serão usadas nas quatro frequências semanais autorizadas para os EUA, na rota São Paulo—Los Angeles—São Francisco.

Mas, para melhorar suas condições de competitividade no exterior, a companhia deverá investir, até 1992, na aquisição (também mediante arrendamento) de outros sete aviões MD-11. Esta frota será necessária para operar frequências regulares com destino a Miami, Nova York e Washington, caso a empresa obtenha autorização do DAC.

Se a Comissão de Linhas Aéreas (CLA) for favorável à reivindicação do grupo, a Vasp poderá tráfegar também nas linhas que ligam São Paulo, Belo Horizonte, Curitiba e Brasília, decolando dos aeroportos urbanos dessas capitais. Atualmente, esse filão é coberto pela regional TAM. Caso obtenha a permissão, a Vasp poderá engordar sua receita operacional em mais 10%.

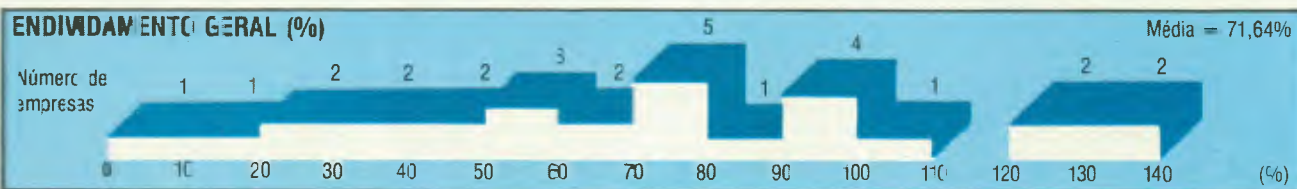
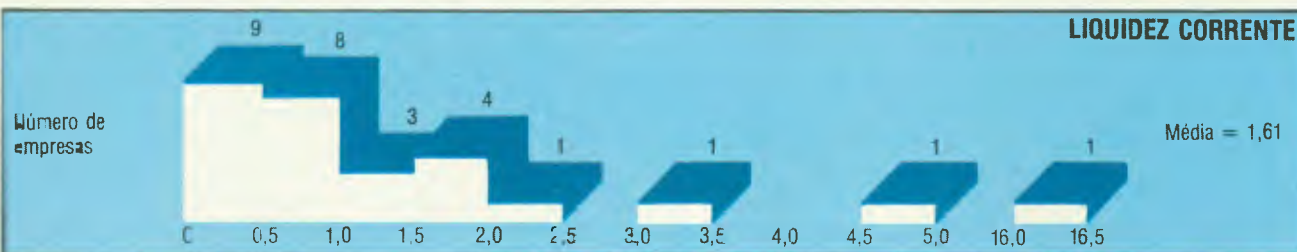
MAIS CARGAS — Em outubro de 1990, a Vasp participava com 12% do mercado de carga industrial. Oito meses depois da posse da diretoria (junho/91), e na condição de empresa privada, já detém 33,9% desse disputado filão, responsável por 20% da receita total da companhia. Naquele período, a carga respondia por apenas 12% do faturamento bruto da companhia, segundo Tarcísio Gargioni, diretor comercial de Cargas da operadora.

Um fator que certamente contribuiu para o sucesso dessa decolagem foi a rota cargueira São Paulo—Miami, iniciada logo depois da privatização da companhia. Essa linha utiliza um DC-8 com capacidade para 30 t, com frequência de três voos semanais.

No setor doméstico, a meta fixada até meados de 1992 é a transformação de sete aeronaves 737-200 — cada uma

A maior a dos balanços mostra prejuízos, dívidas altas e liquidez insuficiente

DESEMPENHO DO TRANSPORTE AÉREO



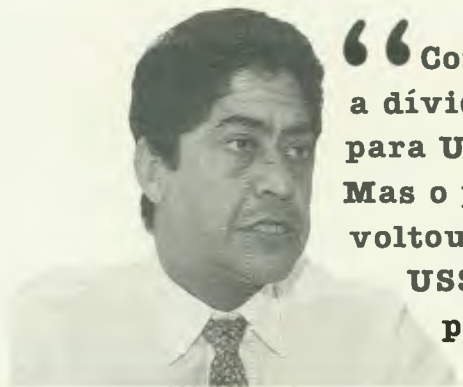


Foto: Emilion Kohn Neto

“ Consequimos baixar a dívida, de US\$ 750 para US\$ 554 milhões. Mas o passivo voltou a subir até US\$ 600 milhões porque compramos aviões. ”

com capacidade para 12 t — em cargueiros. Dos sete aviões já encomendados, três entrarão em operação até o final deste ano e os outros quatro em 1992. Segundo Gargioni, em outubro do próximo ano, quando todas as aeronaves estiverem operando, a empresa terá investido US\$ 7 milhões na reforma desses equipamentos, mas sua capacidade de carga passará das atuais 84 para 216 t.

Ronaldo Lemos
Superintendente de
Operações Financeiras
da Vasp

Varig teve muitas dificuldades

Maior empresa do setor, a Varig é um bom exemplo das dificuldades enfrentadas pelo transporte aéreo em 1990. Se, em 1989, o lucro da empresa foi considerado pequeno — US\$ 10,4 milhões —, o balanço de 1990 revelou um quadro pior: o faturamento líquido de US\$ 1,9 bilhão não impediu um prejuízo de Cr\$ 23,7 bilhões, equivalentes a US\$ 145 milhões, segundo o vice-presidente executivo e financeiro da empresa, Joaquim Fernandes dos Santos. Ele afirma que as expectativas da direção da Varig para 1990 não eram de grandes lucros.

Na véspera do anúncio do pacote, as tarifas de transporte aéreo haviam sido atualizadas. Mas não houve tempo para comemorações. As passagens foram congeladas já com o novo reajuste, mas, em contrapartida, houve também uma redução na demanda. Nos vôos nacionais, a queda foi de 30%, e no internacional, de 9%. A demanda só foi restabelecida no final de junho. “Como mantivemos nossa estrutura operacional, a perda da receita foi irreversível, de cerca de US\$ 80 milhões”, informa o vice-presidente da companhia.

Com o restabelecimento da demanda no final do mês de junho, consolidado em julho, tudo levava a crer que a crise dava sinais de ceder. Mas isso não aconteceu. A invasão do Kuwait pelas tropas do Iraque, em agosto, provocou o aumento do petróleo e desestabilizou a economia mundial, agravando o quadro desfavorável que o setor da aviação já vinha enfrentando. A Varig gastou US\$ 40 milhões em despesas adicionais, como combustível.

Durante todo o ano passado, a empresa transportou 6 442 908 passageiros, 315 446 a menos que em 1989. As conseqüências mais graves da crise foram sentidas no transporte de cargas. A demanda decresceu em 9,1%, com redução de 6,4% na área internacional e de 18,8% na doméstica.

Para enfrentar a crise, a Varig decidiu colocar à venda três aviões DC-10-30. Isto não implicou, no entanto, em

IZY SEEL

Para rodar com eficiência e garantia

Indispensável para montagem e desmontagem de todos os tipos de pneus, garantindo melhor assentamento e proporcionando maior rendimento e segurança.



- testado e adotado como ferramenta de trabalho pela Goodyear
- proteção contra a ferrugem
- maior eficiência na montagem


Distribuidor Autorizado



R. Azevedo Soares, 1507 - S. Paulo-SP
Tel.: (0-11) 941.6612 - Tlx. 11.60714

MURIEL COHEN & CIA. LTDA.

Av. Ferraz Alvin, 98 - Diadema - SP
Cep 09980 - Tel.: (011) 445.338E
Tlx. 11.46066



TRANSPORTE DE CARGAS

EXPORTAÇÃO

IMPORTAÇÃO

ARMAZENAGEM

CONTÊINERES


TRÂNSITO ADUANEIRO

CARGAS AÉREAS

D.T.A. NACIONAL

ARMAZENS PRÓPRIOS

FROTA PRÓPRIA



MATRIZ: R. São Bento, 25/27 - 11010 - Santos - SP - F.: (0132) 32-4423 e 33-1922 - Tlx.: (13) 1329 LRMF BR - Fax: (0132) 32-6604 - **GUARULHOS:** Aeroporto Internacional de Cumbica - Casa 4B - Sl. 8 - Setor B - F.: (011) 945-3531 - Guarulhos - SP - **RIO DE JANEIRO:** R. Bela, 1223 - S. Cristóvão - 20930 - Rio de Janeiro - RJ - F.: (021) 580-0775 e 580-5948 Tlx TRRN BR (21) 39115

T TRANSPORTE AÉREO

“ A redução no número de passageiros transportados foi de 5% e a Varig teve de vender alguns aviões para honrar a folha de pagamento ”

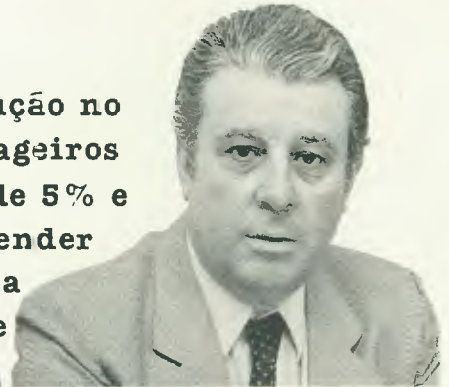


Foto: Arquivo TM

Joaquim Fernandes do Santos, vice-presidente executivo e financeiro da Varig

uma redução de sua frota, pois os negócios foram fechados através do sistema *sale-lease-back* (venda seguida de arrendamento) das aeronaves. A empresa fechou o ano com uma frota de oitenta aviões, entre os quais 66 jatos e caonze Electra. II. Segundo Fernandes, a empresa precisou se desfazer de algumas de suas naves para honrar suas despesas com pessoal. No ano passado, os gastos com os 26 mil funcionários da Varig foram de US\$ 750,4 milhões.

Os últimos dois anos não impediram que a Varig continuasse a colocar em prática a sua política de renovação da frota. Partindo do princípio de que, cada vez mais, é preciso operar com aeronaves de grande porte e tecnologia avançada, a empresa adquiriu mais onze aviões: oito Boeings 737-300, dois MD-11 e um Boeing 747-400. Até o final da década, a empresa deverá adquirir de seis a sete aeronaves por ano, seja por compra seja sob a forma de *leasing* operacional.

O vice-presidente da Varig disse que o ano de 1991 também correu fraco para a aviação comercial, mas há pequenas indicações de melhora. No primeiro semestre, a demanda do setor doméstico cresceu em relação ao mesmo período no ano passado. Já se sabe que o resultado operacional do primeiro semestre será negativo, mas se acredita na recuperação no segundo semestre. As previsões de recuperação se baseiam em três fatores: na sinalização de uma solução para negociação da dívida externa, na preocupação do governo brasileiro com a imagem do país no exterior e, para 1992, na movimentação em torno da II Conferência Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (Rio 92).

Transbrasil diz que não está insolvente

De volta ao comando de Omar Fontana, a Transbrasil fechou 1990 sob o signo de maus resultados. Insolvente (endividamento geral de 127,56% e patrimônio líquido negativo), a empresa amargou prejuízo líquido de Cr\$ 10,98 bilhões, baixa liquidez (0,37) e queda real de receitas (-2,83%).

Embora admitindo o prejuízo, que estima em US\$ 63 milhões, o executivo Ary Waddington, vice-presidente sênior da área econômico-financeira, contesta a maioria dos resultados, obtidos pela indexação legal (BTNF). “Quando o balanço é indexado pelo IPC, o resultado é um lucro



A INFORMAÇÃO
É O MELHOR
CAMINHO



TM. HÁ 27 ANOS
PONDO A INFORMAÇÃO
NO SEU CAMINHO

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 17.000,00

NOME _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____

CEP _____ ESTADO _____ FONE _____

EMPRESA _____

RAMO DE ATIVIDADE _____

CGC _____ INSC. EST. _____

DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA

transporte

Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana
CEP 04117 - Tel.: 575-1304
(Linha seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

Editora TM Ltda

de US\$ 52 milhões”, afirma. A insolvência, por sua vez, não passaria de mais uma ‘distorção contábil’. “A nossa frota vale US\$ 250 milhões e entrou no balanço por apenas US\$ 130 milhões”, justifica. “Na verdade, a empresa

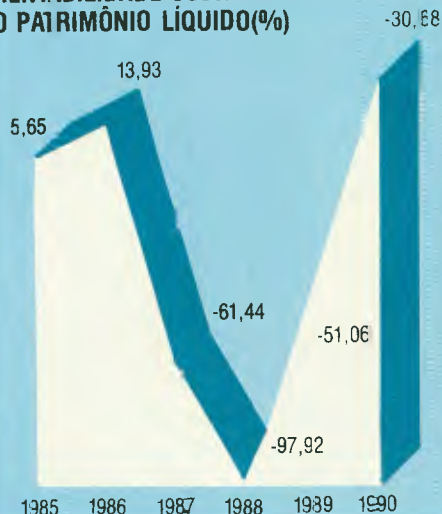
fechou o ano com um patrimônio líquido de US\$ 20 milhões”, corrige.

Na visão de Waddington, a empresa passa um processo de ‘lenta recuperação financeira’, reforçado pelo crescimento

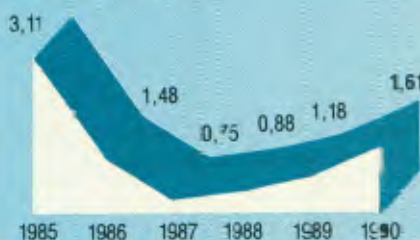
Os prejuízos sobre o patrimônio líquido foram menores e a liquidez cresceu, mas o endividamento aumentou

EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE AÉREO

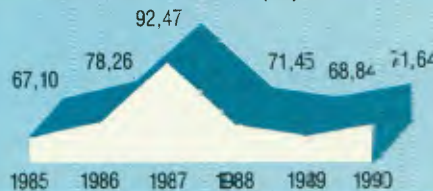
RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO(%)



LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



ABASTECIMENTO COM ÓLEO DIESEL FILTRADO

NOVO MODELO DE DIESELIMPO

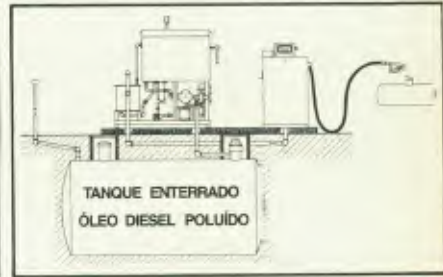
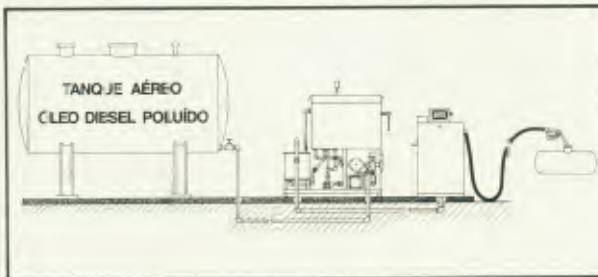
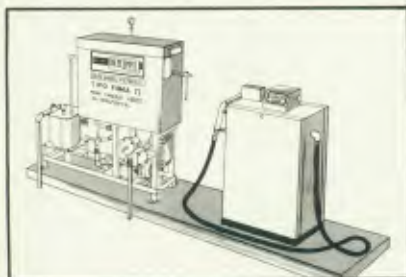
ESPECIALMENTE DESENVOLVIDO PARA FROTISTAS, CANTEREIROS DE OBRAS, FAZENDAS E CLIENTES DE TRR, ESTAMOS LANÇANDO O EQUIPAMENTO DIESELIMPO, TIPO FAMA II 7 x 7, MODELO STANDARD, PARA INSTALAR EM

TANQUE AÉREO OU TANQUE ENTERRADO.

PRINCIPAL VANTAGEM: Abastecimento diretamente com óleo diesel filtrado na hora, ao tanque de consumo do veículo, sem armazenagem intermediária.

A sigla FAMA, é proveniente do sistema operacional que Filtrar + Mede + Abastecer.

Pode ser facilmente adaptado à bomba abastecedora, aos módulos de medição e abastecimento marca “HSL” ou abastecer direto do equipamento, só manuseio e bico gatilho, sem medir.



INSTALADO EM TANQUE AÉREO
VAZÃO: 3.800/4.200 Litros/hora

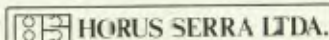
INSTALADO EM TANQUE ENTERRADO
VAZÃO: 3.000/3.500 Litros/hora



DIESELIMPO
RETÉM IMPUREZAS
ENTRE 0,045 MICRA.
UM BICO INJETOR
É FABRICADO COM
UMA TOLERÂNCIA
DE ± 0,0005 mm.

EFICIÊNCIA DE FILTRAGEM DE 100%

FABRICADO POR



30 ANOS

GENTE DE CONFIANÇA

FONE: (011) 228.3122

FAX: (011) 228-3773

TELEX: (11) 39773 - HSLT

BIP: 3846 - CENTRAL: (011) 815.3344

01109 - Rua Paulino Guimarães, 121

SÃO PAULO - CAPITAL

FILIAL RIO - FONE: (021) 240.3682



Chame um representante da
HORUS SERRA.

Ele pode ajudar sua empresa
economizar uma fortuna de
óleo diesel e manutenção

S

*sf - Qualidade de sério,
modos próprios de
pessoa séria.*

ERIEDADE

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 28 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação séria é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

A fórmula do sucesso tem muitos ingredientes. Certamente a seriedade é um deles.

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano.
Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 17.000,00.

NOME _____
ENDEREÇO _____ FONE _____
CEP _____ CIDADE _____ ESTADO _____
EMPRESA _____
CGC _____ INSC. EST. _____
ASS. NATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
Tel.: 575-1304 (Linha seqüencial)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

to da receita operacional de US\$ 295 milhões em 1989 para US\$ 395 milhões em 1990. E o próprio endividamento, estimado em US\$ 186 milhões, e considerado normal, quando comparado com o faturamento "A diretoria acertou

As melhores em rentabilidade sobre o patrimônio líquido

Empresa	(%)
1 - TAM Transportes Aéreos Regionais S.A.	100,00
2 - BRASIL CENTRAL Linha Aérea Regional S.A.	96,04
3 - AEROSERV Serviços Aéreos de Encomendas Ltda.	92,84
4 - ANGRA Táxi Aéreo S.A.	54,07
5 - BATA Bahia Táxi Aéreo Ltda.	39,82
6 - METRO Táxi Aéreo S.A.	34,94
7 - LLOYD Aéreo Boliviano S.A.	34,17
8 - CRION Aéreo Táxi S.A.	8,43
9 - TRANSAR Táxi Aéreo S.A.	6,09
10 - ELUCARGO Transp. Nac. e Internacionais Ltda.	1,00

As melhores em rentabilidade sobre a receita líquida

Empresa	(%)
1 - VOTEC Táxi Aéreo S.A.	222,08
2 - ANGRA Táxi Aéreo S.A.	39,90
3 - AEROPETROL Táxi Aéreo S.A.	38,01
4 - AEROSERV Serviços Aéreos de Encomendas Ltda.	29,14
5 - BRASIL CENTRAL Linha Aérea Regional S.A.	25,10
6 - METRO Táxi Aéreo S.A.	15,35
7 - TAM Transportes Aéreos Regionais S.A.	15,31
8 - BATA Bahia Táxi Aéreo Ltda.	11,39
9 - ELUCARGO Transp. Nac. e Internacionais Ltda.	8,16
10 - LLOYD Aéreo Boliviano S.A.	7,38

As que têm maior liquidez

Empresa	
1 - AEROTRAN Transp. Aereo e Rod. Nacional Ltda.	16,31
2 - AEROPETROL Táxi Aéreo S.A.	4,58
3 - LLOYD Aéreo Boliviano S.A.	3,46
4 - AEROSERV Serviços Aéreos de Encomendas Ltda.	2,34
5 - TRANSAR Táxi Aéreo S.A.	1,79
6 - BATA Bahia Táxi Aéreo Ltda.	1,76
7 - CRION Aéreo Táxi S.A.	1,57
8 - TAM Táxi Aéreo Marília S.A.	1,52
9 - CRUZEIRO Táxi Aéreo S.A.	1,08
10 - ELUCARGO Transp. Nac. e Internacionais Ltda.	1,04

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ mil)
1 - VARIG S.A. Viação Aérea Rio Grandense	100 470 780,0
2 - CRUZEIRO DO SUL S.A. Serviços Aéreos	12 457 330,0
3 - RIO SUL Serviços Aéreos Regionais S.A.	1 637 041,0
4 - TABA Transp. Aéreos Reg. Bacia Amazônica S.A.	1 401 640,0
5 - TAM Táxi Aéreo Marília S.A.	1 028 352,7
6 - BRASIL CENTRAL Linha Aérea Regional S.A.	511 581,2
7 - AEROFOTO Cruzeiro S.A.	440 922,0
8 - LLOYD Aéreo Boliviano S.A.	440 356,0
9 - METRO Táxi Aéreo S.A.	201 094,0
10 - CRUZEIRO Táxi Aéreo S.A.	96 322,0

quando decidiu não adquirir novas aeronaves em 1990", afirma. "Chegamos à conclusão de que é mais importante uma frota bem utilizada do que uma frota maior", conclui. Vangloriando-se do baixo custo alcançado pela companhia por passageiro/quilômetro (abaixo de US\$ 0,06), Waddington revela que um dos objetivos da Transbrasil é ampliar a participação no mercado internacional. No último trimestre do ano passado, a empresa inaugurou a linha para Orlando (EUA) e ampliou seu faturamento em US\$ 39 milhões. Este ano, com a abertura de rotas para Austin e Nova York, no quarto trimestre, é provável que as receitas externas já atinjam 25% do faturamento. Tal valor deverá crescer para 45% em 1995.

O transporte de cargas já representa hoje receita entre US\$ 6 milhões e US\$ 8 milhões mensais — cerca de apenas 15% do faturamento total. No primeiro semestre de 1990, o índice chegou a ser de 35%. Mas, no primeiro semestre deste ano, a carga transportada caiu 41%, pois a empresa abandonou os planos de operar aviões cargueiros.

Rio-Sul aguarda mais competição

A política de desregulamentação do governo Collor pouco afetou as empresas que fazem o tráfego aéreo regional. Essa é a opinião de Humberto José de Almeida Costa, presidente da Rio-Sul, uma coligada da Varig. "Há, é



Foto: Emilian Kohn Neto

“A insolvência da Transbrasil não passa de distorção contábil. Só nossa frota vale cerca de US\$ 250 milhões.”

claro, uma liberdade um pouco maior de ação, uma maior flexibilidade. Movimentos que, certamente, foram do agrado geral”, afirma. Por conta desta maior flexibilidade, a empresa pôde começar a operar uma nova linha este ano, entre o Rio e Campinas.

No ano passado, a Rio-Sul transportou 464 mil passageiros de acordo com dados do Departamento de Aviação Civil, e teve o melhor aproveitamento entre as regionais (69%). Ainda assim, a empresa não conseguiu contabilizar grandes lucros. “Até maio deste ano estávamos vivenciando um período negro. Só agora o mercado cá sinais de re-

Ary Waddington,
vice-presidente
sênior da área
financeira da
Transbrasil



A ALLIED-SIGNAL AUTOMOTIVE LTDA. INTEGRA AS OPERAÇÕES DA BENDIX, GARRETT E JURID NO BRASIL

A Allied-Signal Corp., baseada na história e na posição estratégica do Brasil em relação à política global de suas atividades nos diversos segmentos da indústria automotiva, e com o objetivo de oferecer maior eficiência e flexibilidade garantindo a competitividade e tecnologia dos produtos Bendix, Garrett e Jurid, está anunciando que a partir do dia 02 de setembro as divisões Bendix do Brasil (sistemas de freio fluidos e direção hidráulica); Garrett do Brasil (turbos para motores) e Jurid do Brasil (materiais de fricção), sedes respectivas em Campinas, Guarulhos e Sorocaba (SP), estarão se integrando e passarão a formar uma única empresa com o nome de Allied-Signal Automotive Ltda.

As atividades fabris das operações da Bendix, Garrett e Jurid permanecerão nas localidades em que se encontram atualmente. A integração das funções logísticas e administrativas será concentrada na unidade de Campinas, sede da Allied-Signal Automotive Ltda.

Para presidir a Allied-Signal Automotive Ltda. foi nomeado o sr. Isidoro Bloj, que desempenhou durante onze anos a função de presidente da Divisão Bendix do Brasil, tendo iniciado suas atividades com a Bendix Internacional em 1957.

A diretoria da Allied-Signal Automotive Ltda. será então assim composta: presidente, sr. Isidoro Bloj; vice-presidente de Operações, sr. Nelson Higino da Silva; vice-presidente de Vendas C.E., Marketing e Engenharia do Produto, sr. Juan L. de La Riva; diretor de Sistemas-Produtividade e Qualidade Total, sr. Renato Lombello Jr.; diretor de Vendas e Marketing Reposição, sr. Miguel A. Ruzene; diretor de Finanças, sr. Amílcar Amarelo; e diretor de Recursos Humanos, sr. Orlando Krebsky.

O presidente da Allied-Signal Automotive Ltda. destaca que, mesmo diante das atuais dificuldades conjunturais, a companhia continuará empenhada para com os compromissos que mantém no mercado brasileiro.

Graças à nova estrutura, a empresa responderá com maior eficácia às necessidades manifestadas pelos clientes, empregando para isso todos os seus recursos tecnológicos e experiência histórica, para melhor focalização das estratégias formuladas para o Brasil.

A recém-unificada Allied-Signal Automotive Ltda. apresentou no ano de 1990 um volume de vendas de 290 milhões de dólares. Considerando-se as suas integrantes, a companhia tem sido por mais de 30 anos uma das maiores fornecedoras da indústria automobilística nacional e internacional.

As marcas Bendix, Garrett e Jurid identificam no Brasil, e em todo o mundo, uma ampla linha de produtos e peças para reposição, incluindo sistemas de freio, componentes, turbos e sistemas de sobrealimentação para motores e materiais de fricção para freios.

A Allied-Signal Automotive Ltda. constitui uma unidade de negócios da Allied-Signal Inc., uma empresa de tecnologia de ponta que mantém, ainda, além da área automotiva, atividades nas áreas de engenharia de materiais e aeroespacial.



T TRANSPORTE AÉREO

quecimento", garante. Entre janeiro e maio, a empresa já transportou 190.564 passageiros, mais 4,5% em relação a esse período no ano passado.

O maior movimento de passageiros da empresa é na direção do aeroporto dos Navegantes (que serve à região do Vale do Itajaí, em Santa Catarina), de Caxias do Sul (RS), e para as prósperas cidades do Norte do Paraná. Outro filão explorado pela Rio-Sul é o chamado Vôo Direto ao Centro,

que faz a ligação entre Rio e Belo Horizonte, usando os aeroportos Santos Dumont e Fampulha, respectivamente.

Até agora, segundo Costa, a desregulamentação na aviação regional contribuiu apenas para a abertura de um novo tráfego para a Rio-Sul: a ligação entre Rio e Campinas, cicade que, a rigor, não deveria estar na área de atuação da empresa. Desde maio, dois vôos diários, feitos por aviões Brasília saem do aeroporto Santos Dumont, no Rio, em direção a Viracopos.

O presidente da Rio-Sul acredita inclusive que a era de desregulamentação, na prática, já havia chegado mais cedo para as empresas de aviação regional. Há muito tempo as quatro principais empresas de aviação regional — a Rio-Sul, a Tara, a Brasil Nordeste e a TAM — já haviam começado discretamente a atuar fora de suas áreas originais, estabelecidas em 1975 quando foram criadas.

Apesar de o ano passado ter sido particularmente duro para a aviação regional, Costa encara com naturalidade a possibilidade de criação de novas empresas, especialmente a entrada no mercado de uma coligada da Vasp.

A Rio-Sul tem atualmente uma frota de cinco Bombardiers, dois Fokkers F 27-500 e oito Brasília. Entre esses últimos se encontram as aeronaves mais novas da empresa, de um lote de cinco que começaram a ser incorporadas à frota a partir de 1988. Segundo Costa, a empresa não tem previsão de novas encomendas no momento.

As melhores entre as dez maiores

Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1 — LLOYD	2	5	8	10	9	8	8	9	10	69
2 — CRUZEIRO DO SUL	7	9	4	8	10	5	5	5	5	58
3 — TAM Transps.	4	4	9	2	4	9	10	10	6	58
4 — BRASIL CENTRAL	1	6	10	2	5	10	9	8	7	57
5 — TAM Táxi	3	7	7	9	8	7	7	7	2	57
6 — VARIG	10	10	2	7	7	6	6	4	4	56
7 — RIO SUL	5	8	6	6	6	3	4	6	9	53
8 — TRANSBRASIL	8	2	3	4	1	2	3	2	8	33
9 — LIDER Táxi	6	3	5	3	3	4	2	3	1	30
10 — VASP	9	1	1	5	2	1	1	6	3	24

Pontuação de 1 a 10 sobre os resultados: ROL - Receita Operacional Líquida; PL - Patrimônio Líquido; LL - Lucro Líquido; LC - Liquidez Corrente; EG - Endividamento Geral; RR - Rentabilidade sobre a Receita; RPL - Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC - Produtividade de Capital; CRR - Crescimento Real da Receita.

Para falar com quem transporta você só tem um caminho.

O setor de transporte comercial precisa de um veículo forte. Um veículo com 28 anos de experiência e feito por uma equipe de jornalistas e técnicos perfeitamente afinados com o assunto. Para falar com quem transporta, você precisa de TRANSPORTE MODERNO.



TM, o caminho lógico para transportar a sua mensagem



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana
CEP 04117 - Tel.: (011) 575-1304 (Sec. Circul)
TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

CURSOS TRANSPORTE MODERNO. AULAS COM 28 ANOS DE EXPERIÊNCIA PARA A SUA EMPRESA.

Há 28 anos, a revista TRANSPORTE MODERNO acompanha a evolução do transporte brasileiro. Criada e escrita por técnicos-jornalistas, ela continua influenciando gerações de profissionais empresários de todo o país.

Ciente de sua importância neste setor, TRANSPORTE MODERNO reuniu técnicos altamente capacitados, e agora oferece um PROGRAMA DE CURSOS para promover o aperfeiçoamento profissional e o aumento da eficiência de sua empresa. O objetivo: gerar produtividade, reduzir custos e aumentar a qualidade dos serviços.

Conheça os cursos do DEPARTAMENTO TÉCNICO de TRANSPORTE MODERNO. E faça sua empresa enfrentar com sucesso a concorrência e os desafios do futuro!

Programa de cursos para segundo semestre de 1991.

CURSO **Como Calcular Custos e Fretes**

Programa:— Conceitos de Engenharia Econômica. Montagem da planilha de custo: depreciação (o cálculo da taxa média, o método do dígito dos anos), remuneração do Capital (inverso dos dígitos, método linear), apropriação dos custos variáveis. Ponto de equilíbrio do custo. Renovação de frota. Influência da quilometragem nos custos. Estudo de caso. Fretes: segmentação das tarifas, composição do frete. As tarifas e o carreteiro.

Apresentadores: Eng. Neuto Gonçalves dos Reis (Editor da Revista Transporte Moderno).
Eng. Antonio Lauro Valdivia (Ass. Técnico da Revista Transporte Moderno).

Local: Instituto de Engenharia.
Data e carga horária: 24 e 25 de setembro, 22 e 23 de outubro e 27 e 28 de novembro de 1991. 12 horas-1 1/2 dia, das 8 às 18 hs. e das 8 às 12 hs.

CURSO **Movimentação e Logística de Materiais**

Programa:— Receptáculos formadores de carga unitária. Sistemas de armazenagem. Seção de equipamentos de manuseio. Layout de armazenagem e movimentação de materiais. Custo operacional de empilhadeiras. Distribuição com o Bau "All-Door". Estudos de casos.

Apresentador: Eng. Marcos Manhanelli (Especialista em Movimentação e Logística de Materiais).

Data e carga horária: 24 de setembro, 16 de outubro e 12 de novembro de 1991. 8 horas-1 dia, das 8 às 18 hs.

CURSO **Controle e Manutenção de Pneumáticos em Frotas**

Programa:— Inicialização e execução de um controle eficiente. Efeitos da padronização do setor. Radialização da frota. Eficiência sem perder o controle. Aspectos práticos e técnicos nas montagens de pneus. Estocagem e reservas de pneus. Importância das rodas e frisos de montagem. Alinhamento de eixos. Vantagens da geminação de duplos nos eixos traseiros. Como programar a calibragem dos pneus e sua importância. Exames preventivos nos pneus. Controle de qualidade das reformas.

Apresentador: Anselmo Gelli (Consultor Técnico Pneu).
Local: Instituto de Engenharia.

Data e carga horária: 17 e 18 de setembro, 15 e 16 de outubro e 27 e 28 de novembro de 1991. 16 horas-2 dias, das 8 às 18 hs.

CURSO **Frotas: Administração e Manutenção**

Programa:— As frotas no Brasil: Surgimento e desenvolvimento. Formação de uma Frota. Classificação da frota. Implantação de uma oficina. Planejamento de Almoxarifado. Manutenção. Sistemas de Manutenção. Controles Operacionais. O motorista e custos de manutenção. Sistemas de informação. Melhoria de performance dos veículos. Higiene e segurança do trabalho. Relações humanas.

Apresentador: Eng. Luiz Roberto de Castro Cotti (Professor Universitário, Consultor Técnico em Manutenção).

Local: Instituto de Engenharia.
Data e carga horária: 30 de setembro e 1º de outubro e 25 e 26 de novembro de 1991. 13 horas-2 dias, das 8 às 18 hs.



TM OPERACIONAL
CURSOS & SEMINÁRIOS

Rua Vieira Fazenda, 72 — V. Mariana — CEP 04.117
Fone: (011) 575-1304 (Linha sequencial)
Telex: (11) 35247 Fax: (011) 571-5869

Telefone para Fernanda e
INSCREVA-SE JÁ!
VAGAS LIMITADAS
TEL: (011) 575-1304
AULAS TAMBÉM NA SUA EMPRESA!

O BURACO FICOU MAIOR

As ferrovias apresentaram em 1990 desempenho ainda pior do que nos anos anteriores

Tradicionalmente deficitárias, as ferrovias brasileiras apresentaram em 1990 desempenho muito pior do que o dos anos anteriores. Todas as empresas mostraram grandes prejuízos, tanto operacionais quanto líquidos.

O prejuízo sobre o patrimônio líquido, por exemplo, foi o maior dos últimos seis anos e atingiu 46,26%. O endividamento geral, por sua vez, subiu de 66,75% em 1989 para 95,78% em 1990, chegando perto do recorde de 100,2% em 1988.

O setor continua fortemente afetado pelo estado de insolvência do Metrô carioca, cujo endividamento atinge 40,41 vezes a receita e é 2,82 vezes superior ao ativo total. Excluído o Metrô do Rio de Janeiro, o endividamento geral cairia para razoáveis 58,41%, mas o prejuízo sobre a receita continuaria elevado e a liquidez, insatisfatória.

Mas a *performance* das outras cinco empresas do setor — Metrô de São Paulo, Companhia Brasileira de Trens Urbanos, Trensurb, Rede Ferroviária Federal e Fepasa — também não mereceu aplausos, pois todas elas elevaram seus endividamentos, em relação ao ano anterior.

A liquidez corrente, embora com ligeira melhora (subiu de 0,17 para 0,23), continua insatisfatória. A receita real do setor reduziu-se em cerca de 8%. O Metrô paulista e a Trensurb foram as únicas empresas que registraram crescimento da receita.

O novo indicador de produtividade de capital também reflete as dificuldades das estações ferroviárias, registrando uma média de apenas 0,13.

Metrô-SP foi a menos pior

No exercício de 1990, a Companhia do Metropolitano de São Paulo foi a de melhor



desempenho entre as seis empresas do setor ferroviário. Mesmo assim, encerrou o balanço com um déficit operacional de Cr\$ 137,26 milhões, contra uma receita líquida de Cr\$ 11,324 milhões. O prejuízo líquido foi de Cr\$ 26,44 milhões, incluindo os efeitos inflacionários. O déficit cresceu 65,07% em relação ao ano anterior e deveu-se à operação do sistema metroviário, pois os terminais rodoviários arrendados pela companhia deram resultado positivo. Segundo José Jorge Fagali, gerente de Custos e Controle, o principal fator de ampliação do déficit foi a queda de 92,76% do crédito resultante dos efeitos inflacionários durante 1990.

Analisado com base no IPC e não no BTN, o prejuízo operacional líquido de Cr\$ 137,26 apurado por este anuário baixou, segundo a companhia, para Cr\$ 40,865 milhões. O prejuízo sobre a receita, no entanto, que era de 167,94% em 1989, aumentou para 233,49% no exercício passado.

O endividamento geral não apresentou variação expressiva, crescendo ligeiramente de 34,39 para 38,97%, em razão das dívidas de curto prazo contraídas para a execução da linha Paulista. So o trecho Ana Rosa — Clínicas dessa linha absorveu Cr\$ 31,057 milhões, a preços médios da época, correspondentes a 62,1% do total de Cr\$ 49,962



A construção do primeiro trecho da linha paulista aumentou ligeiramente o endividamento do Metrô

milhões aplicados como investimentos. Esse montante cresceu 15,7% em relação ao ano anterior.

Fagali destaca, porém, que alguns indicadores mostraram desempenho positivo, em comparação com o ano anterior. É o caso da liquidez corrente, que passou de 0,07 para 0,16, e do patrimônio líquido (Cr\$ 292,573 milhões), só superado pelo patrimônio da Rede Ferroviária Federal.

A principal fonte de recursos do Metrô de São Paulo é o governo do Estado, que liberou, no transcorrer do ano passado, Cr\$ 60,916 milhões, correspondentes a 83,2% do total de Cr\$ 73,225 milhões investidos em obras. Esse montante decresceu 8% em relação ao ano anterior e é explicado pela diretoria da empresa pela rolagem da dívida de longo prazo, cujos encargos vencidos e não pagos atingiram, no final do exercício, Cr\$ 21,609 milhões.

A companhia recebeu também Cr\$ 39,9 milhões em recursos externos para importação de peças, partes e equipamentos destinados à manutenção do sistema metroviário.

DESEMPENHO OPERACIONAL — As receitas operacionais e não-operacionais, de acordo com o demonstrativo, atingiram Cr\$ 9,277 milhões, sempre considerando a média

de preços do ano passado, destaca o gerente. Este item, resultado da operação comercial do metrô e dos terminais rodoviários, representou apenas 12,7% dos recursos injetados na companhia. A explicação é simples: agravado em consequência da conjuntura econômica, o déficit por passageiro pagante cresceu 72,06% no período.

Em 1990, o metrô registrou uma retração de 4% no total de 609 milhões de passageiros transportados, em relação ao ano anterior.

Apesar da redução de 4,4% nos gastos com o sistema metroviário, a despesa operacional por passageiro situou-se em Cr\$ 41,86, enquanto as receitas operacionais atingiram Cr\$ 23,72. Essas receitas tiveram elevação de 36% em relação ao exercício anterior.

Os terminais rodoviários Barra Funda, Tietê, Jabaquara e Bresser foram arrendados à iniciativa privada ainda nos primeiros meses do ano passado. Os terminais apresentaram superávit de Cr\$ 97,7 mil, mas, excluindo-se os efeitos inflacionários, o resultado baixou para Cr\$ 62,58 mil, representando um acréscimo de 116% em relação ao exercício anterior.

MENOS INVESTIMENTOS — De acordo com Gilberto Stella, gerente de Orçamento e Controle da operadora, o governo do Esta-

T RANSPORTE FERROVIÁRIO

“ Apesar da
ampliação do déficit,
o patrimônio
líquido
e a liquidez
cresceram ”



Foto: Emilian Kohn Netc

José Jorge
Fagall, gerente de
Custos e Controles
do Metrô-SP

do está reprogramando os investimentos deste ano, com base num planejamento apresentado pela companhia. Isso porque o esquecimento da economia, que se arrastava desde o ano passado, atingiu brutalmente a arrecadação do ICMS em 1991. Mas, em particular no caso do Metrô, Gilberto Stella opina que o teto financeiro estabelecido para este ano embora tenha sofrido cortes deverá ser suficiente para retomar o pagamento de parte da dívida de longo prazo e honrar os compromissos de curto prazo, já assumidos junto às empreiteiras. No orçamento para 1991, a companhia solicitou US\$ 490 milhões para operação das linhas atuais e privilegiou a conclusão de algumas obras.

Na relação de prioridades, o Metrô afirma que continua negociando com o governo do Estado a liberação de US\$ 157 milhões para concluir o trecho Ana Rosa—Clínicas da linha Paulista, cuja inauguração — prevista inicialmente para fins de 1991 — será adiada para meados de 1992. Estão sendo reivindicados outros US\$ 78 milhões para continuação das obras da extensão Norte, que prolongará a linha Norte—Sul em 3,5 km, estendendo-a até o Jardim São Paulo, Paulicéia e Tucuruvi.

Mais US\$ 26 milhões estão sendo gastos na adoção do projeto para redução do intervalo entre os trens (*headway*) da linha Leste—Oeste.

Outros US\$ 10 milhões serão consumidos na troca do computador do Centro de Controle Operacional, nos próximos dois anos.

Mas o contrato de maior vulto no setor de equipamentos do Metrô está com assinatura prevista para este ano. Se for efetivada a contratação de mais 67 trens necessários à operação das linhas Paulista e Leste—Oeste, a companhia desembolsará neste exercício o equivalente a 15% do total do contrato, estimado entre US\$ 600 milhões e US\$ 750 milhões.

Rede perde posição

No encerramento do exercício de 1989, a maior estatal brasileira do setor ferroviário também foi líder em desempenho financeiro, de acordo com critérios deste anuário. Já na apuração do balanço de 1990, a Rede Ferroviária Federal desceu para o quarto lugar no *ranking* das melhores. A produtividade de capital registrou apenas 0,10 e a operadora foi prejudicada pelo alto prejuízo de Cr\$ 204,7 bilhões, pela baixa liquidez corrente (0,09 contra 0,13 em 1989) e pelo aumento do endividamento geral, de 25,3 para 43,95%.

Segundo o presidente da companhia, Martiniano Lauro de Oliveira, as principais causas do elevado prejuízo no final do exercício passado foram as despesas financeiras provenientes de atrasos nos pagamentos de encargos, serviços e impostos, dívidas trabalhistas e cíveis recebidas das administrações anteriores mais os resultados negativos das empresas controladas CBTU e Trensurb.

Como a Rede, as duas controladas atuam no setor de serviços essenciais, tendo como prioridade o atendimento social.

Mas, desde maio do ano passado, quando a atual diretoria assumiu a operadora em meio à pior crise de sua história, o entendimento sobre o papel da Rede é o inverso do adotado pelos governos anteriores. Para Oliveira, a empresa deve ser administrada visando ao lucro, porque o transporte de carga comparece com a quase totalidade da receita. O restante é originado do transporte de passageiros de longo percurso, altamente deficitário, que a diretoria planeja transferir para a iniciativa privada nos próximos anos.

“Do total de Cr\$ 204,7 bilhões negativos do ano passado, Cr\$ 30 bilhões vieram da CBTU. Os 87% restantes resultaram do pagamento dos custos financeiros de dívidas antigas, atualização do IR de 1989, e das contribuições sociais dos dois anos anteriores”, argumenta. Oliveira atribui também o crescimento do prejuízo da Rede ao lucro inflacionário de exercícios anteriores, naturalmente transferido para o balanço de 1990 sob a forma de resultado devedor.

O índice de liquidez (0,09) apurado no último balanço da companhia foi o mais baixo desses quatro anos. O diretor financeiro Djalma Tavares Mello Neto responsabiliza novamente os processos judiciais pendentes e os encargos sociais atrasados por esses resultados.

“Encontramos acordos trabalhistas feitos em 1989, de processos contra a empresa movidos em 1964”, explica.

TARIFA DEFASADA — A redução da receita em 25,47% é atribuída pela Diretoria Financeira à defasagem nas tarifas dos fretes, que se acumulou ainda no exercício anterior. O problema se agravou porque a Rede trabalhou com tarifas congeladas desde o início do período recessivo provocado pelo Plano de Estabilização Econômica, até o último trimestre de 1990, quando finalmente o governo permitiu a livre negociação dos fretes.

Mello Neto destaca que a diferença de Cr\$ 25,462 milhões provocada pela inflação nos preços dos fretes, durante o ano passado, gerou uma defasagem tarifária de 34,44%. “A inflação medida pelo IGP (Índice Geral de Preços) foi de 806,58%, enquanto o IRT (Índice de Reajuste Tarifário) foi de 545,39%, resultando em perda de 48%”, calcula.

Somada à perda de receita de Cr\$ 3,164 bilhões provocada pela interrupção de tráfego, essa defasagem tarifária atingiu o montante de Cr\$ 28,627 bilhões, correspondentes a US\$ 78 milhões, por ocasião do encerramento do ano contábil. Para cobertura de parte desse déficit, o governo federal liberou o equivalente a Cr\$ 4,694 bilhões, ou US\$ 8 milhões, contrariando sua posição inicial de suspender todos os recursos para normalização contábil da estatal.

No mês de novembro, pela primeira vez na história da RFFSA o déficit operacional foi zerado, logo após a atualização tarifária.

Também nessa época, a participação da folha de salários nas despesas globais baixou de 93%, no início do exercício, para 65%. No entanto, em fevereiro/91 o déficit voltou ao patamar anterior, elevando as despesas com pessoal para 83%, apesar da redução de 6 609 empregados dos 51 mil da operadora. O enxugamento feito até o fim do exercício gerou uma economia de US\$ 40 milhões. Para este ano, a Diretoria Financeira estima reduzir em aproximadamente US\$ 3 milhões/mês as despesas com pessoal. Até julho último, o número de desligamentos (boa parte através de aposentadoria) já somava 9 mil funcionários.

A dívida de responsabilidade da União, atualizada para junho de 1991, é de Cr\$ 244,799 milhões, dos quais Cr\$ 52,441 milhões oriundos de financiamentos em moeda nacional e Cr\$ 192,358 milhões em moeda estrangeira. A negociação realizada no ano passado estabeleceu que a União continuaria desembolsando o saldo devedor dos encargos financeiros das operações de crédito internas e externas contraídas pela RFFSA até 1984.

O plano emergencial de investimentos com o objetivo de sanear financeiramente a em-



Foto: César Lima

“Insolvente ou não, o metrô não pode fechar, pois é essencial para o Rio de Janeiro”

presa — também em negociação desde o ano passado — só foi aprovado pela Secretaria Nacional de Transportes em julho último. Prevê, no período de 1992 a 1996, investimentos de US\$ 2,249 bilhões para o setor ferroviário, com boa parte desse montante destinada à Rede. De acordo com Oliveira, 75% desses recursos serão investidos na recuperação da extensa malha da operadora.

Engenheiro Arnaldo Mourthé, presidente do Metrô carioca

Falido, porém necessário

Insolvente (endividamento de 283,6% e liquidez nula) e acumulando um prejuízo quarenta vezes superior à sua receita anual, a Companhia do Metropolitan do Rio de Janeiro esta tecnicamente falida. “Apesar de mau desempenho, o metrô é indispensável à área metropolitana do Rio de Janeiro”, rebate o presidente do Metrô carioca, o engenheiro Arnaldo Mourthé. Mesmo desconhecendo o montante da dívida da empresa — só à União e bancos estatais o Metrô deve aproximadamente US\$ 2,16 bilhões e o déficit, em termos operacionais, está em torno de 75% —, boa parte dos habitantes da cidade concordaria com ele. “A cidade está condenada a ter metrô ou ficará estagnada”, enfatiza.

Além dos US\$ 2,16 bilhões devidos à União e a bancos estatais, a dívida original desde a constituição do Metrô, transformada em compromissos financeiros vencidos ou por vencer, inclui um débito de US\$ 210 milhões com o Banerj. De acordo com Mourthé, a solução dessas dívidas passa por um entendimento entre os acionistas da empresa (União, Estado e município).

Antes de repassar a dívida ao Estado do Rio de Janeiro a União foi acionista majoritária da Companhia do Metropolitan. A ideia agora é repassar ações à União, como forma de zerar a dívida. Para tanto, já foram iniciadas negociações entre a Secretaria

TRANSPORTE FERROVIÁRIO

de Economia e Finanças do Estado e o Ministério da Economia.

Mas, além dessas, existe uma dívida de custeio com a União no valor de US\$ 13 milhões. Outra soma considerável é a dívida com empresas. São US\$ 276 milhões, dos quais US\$ 205 milhões são relativos ao plano de expansão. Todavia, esse valor pode diminuir. Sobre os contratos com empresas para obras de expansão da rede está sendo feita uma auditoria, pois, segundo Mourthé, existem cláusulas de reajustes que parecem lesivas aos interesses do Metrô.

O custo de manutenção dos canteiros onde seriam construídas novas estações, cujas obras iniciaram-se em 1987 e foram paralisadas em 1989, é de US\$ 7 milhões por ano.

Faz parte do programa de investimentos do Metrô até 1994 a conclusão das quatro estações, para levar a linha 1 até Ipanema, e a construção de mais oito, para estender o pré-metrô da linha 2 até Pavuna. Mas o projeto seria executado em etapas e depen-

de da reativação de contratos de financiamento com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Com a expansão da rede e o aumento do número de composições, a média diária de passageiros, que hoje é de 300 mil, passaria para 820 mil.

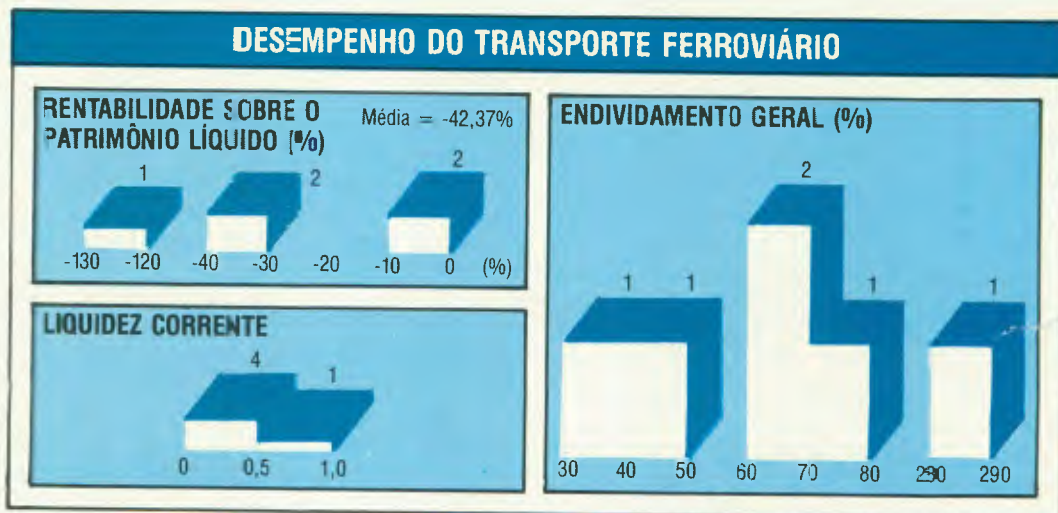
Com uma maior mobilização dos 3 555 funcionários, elaboração de um plano de cargos e salários e melhor gestão de estoque e desempenho de manutenção, a direção do Metrô acredita ser possível atender até o final do ano a 450 mil passageiros por dia. A média de arrecadação da companhia chegou nos últimos meses a US\$ 1,5 milhão — a tarifa simples é de Cr\$ 90,00. O faturamento é utilizado no custeio de operações, mas não é suficiente para a folha de pagamento do pessoal, em torno de US\$ 5 milhões.

Fepasa teve ano ruim

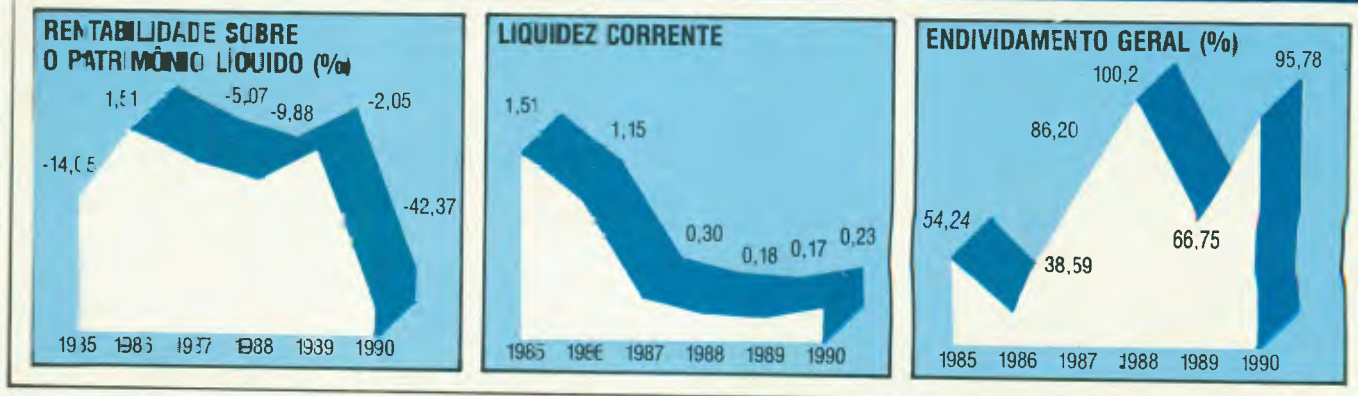
O demonstrativo financeiro da Fepasa — Ferrovia Paulista S.A. revelou, no final

Todas as empresas operaram com prejuízos e baixa liquidez geral

O Metrô-Rio, a única insolvente, parou para cima o endividamento médio do setor



EVOLUÇÃO DO TRANSPORTE FERROVIÁRIO





TRANSPORTADORA

CRUZEIRO DO SUL

SUA DIREÇÃO TEM NOME LTDA.

**SERVIÇO DE TRANSPORTE PONTO A PONTO
PARA TODAS AS CIDADES
DO RS, PR, RJ E TODA GRANDE SÃO PAULO
A DIREÇÃO DE SUA CARGA TEM
O NOME E A GARANTIA CRUZEIRO DO SUL**

SE GUIE PELAS ESTRELAS DA CRUZEIRO DO SUL

FILIAIS:

SÃO PAULO - Rua Javari, 114 - Centro Empresarial Tamboré
Telef.: (011) 421-3634 - FAX: (011) 421-3218
Telex: 11-71406 TCSU BR-BARUERI SP
RIO DE JANEIRO - Rua Embaú, 445 - Pavuna
Telef.: (021) 372-2456 e 372-2315 - FAX: (021) 372-8810
Telex: 21-33008 TCSU BR-RIO DE JANEIRO RJ
PARANÁ - Rua José Hauer, 1006 - Boqueirão
Telef.: (041) 277-5023 e 277-5181 - FAX: (041) 277-5046
Telex: 41-2314 TCSU BR-CURITIBA PR

MATRIZ:

RIO GRANDE DO SUL - Rua Tiradentes, 981 - Três Portos
Telef.: (0512) 74-1344 (PABX) - FAX: (0512) 74-1275
Telex: 51-2901 TCSU BR-SAPUCAIA DO SUL RS
SANTA MARIA/RS - Av. Rio Branco, 1581 - Telef.: (055) 221-8011

do exercício de 1990, endividamento geral (79,99%) superior ao do ano anterior (64,89%). Também registrou desempenho ruim no item liquidez, que subiu de 0,03 em 1989 para 0,12 em 1990. O prejuízo sobre a receita, que no ano anterior foi de 15,36%, teve um aumento vertiginoso, subindo para 744,62% no ano passado. O prejuízo sobre o patrimônio, que fechou 1989 com 0,75%, também subiu surpreendentemente para 129,21%. A empresa explica esse desempenho alegando que a conjuntura econômica foi adversa após a aplicação do Plano Collor, afetando profundamente o setor de transporte ferroviário.

A Fepasa contesta o lucro operacional utilizado por este anuário com base no indicador oficial da época (prejuízo de Cr\$ 378,149 milhões). A diretoria afirma que o

As melhores em rentabilidade sobre o patrimônio líquido

Empresa	(%)
1 - Empr. Trens Urb. de P. Alegre S.A. - TRENSURB	6,13
2 - Cia. do Metropolitano de São Paulo - METRÔ	9,04
3 - Cia. Bras. de Trens Urbanos - CBTU	32,46
4 - Rede Rodoviária Federal S.A. - RFFSA	35,00
5 - FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.	129,21
6 - Cia. do Metropolitano do Rio de Janeiro - METRÔ	-

As melhores em rentabilidade sobre a receita líquida

Empresa	(%)
1 - Cia. Bras. de Trens Urbanos - CBTU	73,35
2 - Empr. de Trens Urb. de P. Alegre S.A. - TRENSURB	156,57
3 - Cia. Metropolitano de São Paulo - METRÔ	233,49
4 - Rede Rodoviária Federal S.A. - RFFSA	335,67
5 - FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.	744,62
6 - Cia. do Metropolitano do Rio de Janeiro - METRÔ	4 041,26

As que têm maior liquidez

Empresa	
1 - Empr. Trens Urb. de P. Alegre S.A. - TRENSURB	0,67
2 - Cia. Bras. de Trens Urbanos - CBTU	0,34
3 - Cia. do Metropolitano de São Paulo - METRÔ	0,16
4 - FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.	0,12
5 - Rede Rodoviária Federal S.A. - RFFSA	0,09
6 - Cia. do Metropolitano do Rio de Janeiro - METRÔ	-

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ mil)
1 - Rede Rodoviária Federal S.A. - RFFSA	584 909 845,0
2 - Cia. do Metropolitano de São Paulo - METRÔ	292 573 116,0
3 - FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.	107 895 635,0
4 - Cia. Bras. de Trens Urbanos - CBTU	92 038 354,0
5 - Empr. de Trens Urb. de P. Alegre S.A. - TRENSURB	7 152 055,0
6 - Cia. do Metropolitano do Rio de Janeiro - METRÔ	243 280 718,0

**TM. HÁ 28 ANOS
PONDO A INFORMAÇÃO
NO SEU CAMINHÔ**

FAÇA JÁ A SUA ASSINATURA

transporte
MODERNO

Para assinar TRANSPORTE MODERNO basta escrever para Editora TM, Rua Vieira Fazenda, 72 - 04117 - São Paulo - SP. Assinatura anual com 12 exemplares custa apenas 17.000,00.



VELOCIDADE CONTROLADA

PARA VEÍCULOS DE FROTA



O TACOGISTRO foi desenvolvido para controlar velocidade de veículos leves e pesados. Não necessita de manutenção ou equipamentos adicionais para controle. Registra até 999999, sem reset ou travamento. Possui alarme sonoro permanente após ultrapassada a velocidade limite, com registro no contador 30 segundos após o início do alarme, possibilitando ao motorista fazer ultrapassagens e sair de situações perigosas.

UNIC do Brasil Matríz: Campo Mourão - Paraná - PABX 0448 23-5035
Equipamentos Eletrônicos Divisão de Engenharia Transporte

SEM CASTIGO, SEU CARRO RODA MAIS, E GASTA MENOS

T **TRANSPORTE FERROVIÁRIO**

resultado operacional foi superavitário em Cr\$ 5,3 bilhões, valores esses 34% superiores, em termos reais, ao lucro apurado no ano de 1989. A Fepasa justifica o superávit afirmando que estão incluídos nesse indicador financeiro Cr\$ 9,2 bilhões liberados pelo governo do Estado para normalização contábil dos serviços de passageiros de longo percurso e do trem metropolitano. O demonstrativo financeiro diz que o transporte de passageiros de longo percurso apresentou um resultado operacional 51% superior ao do exercício anterior, embora ainda deficitário em Cr\$ 0,5 bilhão. As receitas desse tráfego foram 15% superiores às de 1989 e as despesas mantiveram o mesmo nível.

Quanto ao transporte metropolitano, registrou superávit de Cr\$ 0,9 bilhão no ano passado, revertendo a situação deficitária de 1989. Em termos reais, as receitas cresceram 57% e as despesas decresceram 9%.

Os reajustes praticados durante o ano, depois que o governo concedeu liberdade tarifária às operadoras, foram de 1 700% para a tarifa do trem metropolitano, 1 106% para a passagem de longo percurso, 886% para o transporte de carga geral e 821% para o de derivados de petróleo e álcool, para uma inflação de 1 139%.

A companhia recebeu ainda outros Cr\$ 24,3 bilhões para cobertura da despesa operacional, mas não especificou se essa defasagem se refere ao transporte de carga. No ano anterior, esse déficit foi de Cr\$ 25,3 bilhões, 4% superior ao último exercício.

CARGA DIMINUIU — A Fepasa faz questão de destacar que o transporte de cargas

apresentou superávit de Cr\$ 4,9 bilhões, com uma receita de Cr\$ 17,2 bilhões. Apesar da retração do segmento carga em consequência do Plano Collor, a Fepasa afirma que “procurou manter os mesmos níveis de conservação do seu parque industrial, propiciando condições normais ao desempenho dos transportes”. Mesmo assim, as despesas operacionais de 1990, comparadas às de 1989 corrigidas, registraram queda de 4%, basicamente, nos gastos de operação da ferrovia. Os gastos com manutenção da via permanente mantiveram-se nos mesmos níveis do ano anterior.

O aumento da receita operacional pode ser explicado com a entrada em cena, mais uma vez, da contribuição do Estado de São Paulo para a manutenção da via permanente. O governo ajudou a cobrir a despesa operacional de Cr\$ 17,7 bilhões, apurada antes de serem debitadas a depreciação e as despesas financeiras, liberando o montante de Cr\$ 4,5 bilhões.

Em 1990, foram produzidos 6,5 bilhões de t/ku (tonelada/quilômetro útil), contra 7,1 bilhões em 1989. Esta queda na quantidade, somada à defasagem nos reajustes tarifários, provocou um decréscimo de 5% na receita real de carga, em relação ao período anterior.

Apesar de reagir com discrição no primeiro semestre deste ano, o item carga ainda não atingiu o patamar de 1989. Registrou a produção de 3,1 bilhões de t/ku contra 3,2 bilhões de t/ku no mesmo período de 1989. Otimista quanto à recuperação desse segmento, a operadora espera encerrar 1991 com 7,1 bilhões de t/ku trans-

RODOVIÁRIO DE CARGA

- CONTROLE DE FROTA
- GESTÃO DE MANUTENÇÃO
- GESTÃO DE ALMOXARIFADO E COMPRAS
- CONTROLE DE OPERAÇÕES DE CARGA

URBANO DE PASSAGEIROS

- GESTÃO DE FROTA
- GESTÃO DE MANUTENÇÃO
- CONTROLE DE TRÁFEGO



SISTEMA DE GERENCIAMENTO DE TRANSPORTES

TRANSLOG TECNOLOGIA EM TRANSPORTE

Rua Cosme Velho, 120
CEP. 22241 - Rio de Janeiro - RJ -
Telefone : (021) 265.0010
Telex : 21 (21863)
FAX : (021) 285.3165

RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

- GESTÃO DE MANUTENÇÃO
- GESTÃO DE ALMOXARIFADO E COMPRAS
- CONTROLE DE FROTAS
- GESTÃO DE TRÁFEGO

SISTEMAS LOGÍSTICOS

- SISTEMA DE DISTRIBUIÇÃO
- CONTROLE DE ARMAZÉNS
- SISTEMAS DE PRODUTIVIDADE

portadas, ou seja, o mesmo volume do ano passado.

O balanço da companhia demonstrou que a dívida de longo prazo de responsabilidade da Fepasa, até o fechamento do exercício, foi de Cr\$ 34,3 bilhões e a de curto prazo, de Cr\$ 44,8 bilhões, num total de Cr\$ 77,1 bilhões. Já os compromissos assumidos pelo governo do Estado são bem mais vultosos. O Tesouro estadual assumiu compromissos da ordem de Cr\$ 329,7 bilhões, dos quais Cr\$ 285,9 bilhões referentes à dívida de longo prazo e Cr\$ 43,8 bilhões à de curto prazo.

A operadora afirma que executou, no transcorrer de 1990, os dez projetos iniciados em anos anteriores, relativos basicamente à manutenção, eletrificação de vias e duplicações de ramais. Entre esses projetos, destaca-se o gerenciamento da obra e implantação do sistema VLT de Campinas, que, em sua primeira fase, recebeu Cr\$ 2,3 bilhões.

No encerramento do primeiro semestre de 1991, o governador Luiz Antônio Fleury autorizou a liberação de Cr\$ 3,5 bilhões pa-

ra obras de recuperação de parte dos 5 mil km de malha administrada pela Fepasa, danificada em consequência das chuvas de março.

Esses recursos fazem parte de um plano emergencial com duração prevista para dois anos e correspondem a 75% do montante de US\$ 14,2 milhões previstos para liberação até o final deste ano. De acordo com o deputado Wagner Rossi, secretário da Infra-Estrutura Viária, outros US\$ 14,2 milhões serão repassados até 1992 à Fepasa, para recuperação da malha ferroviária.

As melhores entre as maiores										
Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RF	RPL	PC	CRR	TOTAL
1 - METRÔ-SP	3	5	5	4	6	4	5	3	5	40
2 - CETU	5	3	4	5	3	6	4	6	2	38
3 - TRENSURB	1	2	6	6	4	5	6	2	6	38
4 - RFFSA	6	6	1	2	5	3	3	4	3	33
5 - FEPASA	4	4	3	3	2	2	2	5	4	29
6 - METRÔ-RJ	2	1	2	1	1	1	1	1	1	11

Pontuação de 1 a 10 sobre os resultados: ROL - Receita Operacional Líquida; PL - Patrimônio Líquido; LL - Lucro Líquido; LC - Liquidez Corrente; EG - Endividamento Geral; RR - Rentabilidade sobre a Receita; RPL - Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC - Produtividade de Capital; CRR - Crescimento Real da Receita.



“Na hora de retificar os motores da nossa frota, a Motores Comolatti tem se mostrado um parceiro eficiente, rápido e profissional”.

Luiz José Banher - Gerente de Equipamentos - Ney Duarte Montanari - Diretor Administrativo - Arnaldo Auria R. Leão - Chefe de Manutenção da TNT Brasil

Quando se trabalha com transporte de carga, melhor confiar em um bom fornecedor. A TNT Brasil, a maior transportadora de carga do país, já escolheu seu fornecedor.

Na Motores Comolatti você não perde tempo, seu motor usado é substituído na hora por um retificado, pelo sistema à base de troca. A nossa qualidade você conhece, a confiança você sente quando necessita de um motor e nós temos em estoque. Ligue e confira. Tel.: 260-2411.



Motores Comolatti

A primeira em motores à base de troca.

PERSPECTIVA OTIMISTA

Depois de atingir o fundo do poço em 1989, o setor começa a dar os primeiros sinais de recuperação

Se deslocar passageiros por estradas em 1990 se mostrou uma atividade mais movimentada do que transportar cargas, movimentar municípios pelos limites da cidade ou metrópole foi ainda melhor.

Entre os sete modais analisados por **As Maiores do Transporte, Fretamento e Turismo**, Transporte Rodoviário de Passageiros e Transporte Metropolitano de Passageiros foram os únicos que conseguiram alcançar índices positivos de crescimento.

Entre os três, o Transporte Metropolitano despontou com o índice recorde, apresentando alvissareiros 12,31% de aumento real das vendas em 1990. O Fretamento ficou em segundo, com 7,8%, e o Rodoviário de Passageiros cresceu 2,78%. Os números positivos contrastam com os demais, que chegaram a cair até 19,69%, no segmento Marítimo e Fluvial (*ver matérias específicas*).

Para o Transporte Metropolitano, apresentado nas edições anteriores de **As Maiores do Transporte** sob a denominação de Urbano de Passageiros, o ano de 1990 significou o início do que pode vir a ser uma nova etapa para esse segmento. “Chegamos ao fundo do poço em 1989, quando a deterioração do sistema atingiu o limite do possível”, afirma Sérgio Pavani, presidente da Transurb, sindicato que reúne as empresas de transporte da cidade de São Paulo.

Pavani se refere ao sistema paulistano que, na opinião de Rogério Belda, diretor executivo da ANTP — Associação Nacional dos Transportes Públicos, reflete outros do país. “A dimensão do transporte público na capital de São Paulo potencializa problemas encontrados em outros municípios, bem como as mudanças que ocorrem no sis-



tema da região influenciam outros sistemas nacionais”, argumenta.

Mais de 10% da população brasileira está concentrada em São Paulo. Metade de todas as viagens realizadas na área metropolitana são feitas de ônibus, com o metrô, o trem e o automóvel dividindo a outra metade. Dados da ANTP registram para a região metropolitana de São Paulo, no mês de junho de 1990, quase 208 milhões de viagens de ônibus, contra 122 milhões para o Rio de Janeiro e 69 milhões para Belo Horizonte. Nos registros da ANTP, as três cidades de maior movimento permanecem São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte em todos os outros meses do ano, com os números acompanhando a sazonalidade do setor: em janeiro, fevereiro e julho, o movimento cai; em maio, junho e dezembro, há crescimento anormal.

DESCAPITALIZAÇÃO — Até 1989, segundo Pavani, o grau de declínio do sistema era o reflexo direto do que acontecia com as



Fotos: Arquivo TM

transportadoras, com exceção da CMTC, cuja deficiência não chegou a atingir as empresas privadas. "A CMTC é uma célula política, e sentimos apenas reflexos da crise pela qual ela passa, sem maiores prejuízos", diz ele.

"A compressão tarifária e a despreocupação da administração com o sistema viário levaram empresas a se descapitalizar para pagar compromissos trabalhistas e outros relativos à própria operação", afirma.

Com isso, os ônibus foram saindo das ruas por falta de condições de operação, as frequências diminuindo e o nível de qualidade caindo sensivelmente. No início de 1990, resgata Pavani, a prefeitura paulistana inovou com a chamada municipalização, que passou a remunerar algumas empresas por quilômetro rodado.

Apesar de não ser pioneira, a experiência em São Paulo ganha notoriedade em função da dimensão. "É muito mais complexo remunerar por quilômetro rodado em um sistema composto por uma frota de quase 10

mil veículos", diz Belda, comparando a experiência ao sistema pioneiro de Curitiba, formado por nove empresas e 1.504 veículos.

Durante o ano de 1990 e início de 1991, metade das 28 empresas paulistanas municipalizou-se. O reflexo dessa mudança de sistema, segundo Pavani, pode ter originado o início da melhoria do transporte urbano paulistano apurado pela análise de **As Maiores do Transporte**, já que, das 62 empresas analisadas, dezoito são de São Paulo. "As transportadoras em pior situação foram as primeiras a aderir", afirma. A partir disso, elas puderam respirar um pouco mais e investir na melhoria de sua operação, até mesmo com a compra de veículos.

No Rio de Janeiro, segundo Alberto Moreira, superintendente da Fetranspor, federação que congrega as entidades do setor no leste meridional do Estado, o final do mandato do governo anterior, de Moreira Franco, coincide com um "equilíbrio financeiro da operação, que permitiu também a reposi-

Redução da defasagem tarifária e renovação da frota foram os principais responsáveis pelo bom desempenho das empresas, refletido nas ruas com a melhoria do serviço ao usuário

“Funcionários bem treinados conseguem redução dos custos operacionais e melhor aproveitamento dos veículos”



Foto: Arquivo TM

Clésio de Andrade, presidente da NTU - Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano

ção regular da frota e a redução dos custos operacionais, com evidente vantagem para a qualidade dos serviços prestados à população”. Moreira afirma que a frota de veículos do Rio de Janeiro é a mais nova de todo o Brasil, com média de 2,1 anos.

INVESTIMENTOS — No plano nacional, Clésio de Andrade, presidente da NTU, entidade que congrega as transportadoras de passageiros urbanos, também acredita que tenha havido investimento do empresário em renovação da frota, manutenção e também em recursos humanos, via treinamento e cursos de reciclagem e aperfeiçoamento. O resultado disso, acredita ele, foi o crescimento da rentabilidade sobre o patrimônio, de 5,58% em 1989 para 6,65% em 1990. “Funcionários melhores conseguem melhor aproveitamento do veículo, com a redução nos custos de pneus, óleo diesel, e também redução do número de acidentes”, diz.

Alberto Moreira reitera a preocupação atual do empresário de transporte urbano com os recursos humanos. A Fetranspor, segundo ele, está promovendo um programa de reciclagem e direção defensiva para enfrentar uma queixa da população carioca em relação à má preparação dos motoristas. “Dentro de três anos, todas as empresas do Estado deverão ter um departamento de recursos humanos capaz de promover cursos de treinamento e também prestar assistência social e médica aos funcionários”, diz.

Segundo Clésio, todos os investimentos até agora têm sido feitos com recursos próprios. O financiamento especial do BNDES para ônibus urbanos, apelidado de ‘Finamão’, começou a funcionar no ano de 1991.

Em 1990, o setor acumulou um endividamento de 56,54%, contra 36,91% do ano anterior. Clésio acredita que a ampliação de infra-

estrutura das empresas, como garagens e oficinas, ao lado da renovação da frota, foi a responsável pelo crescimento desse percentual.

Para o presidente da Fetranspor, no entanto, o endividamento é muito mais resultado da modificação da carga tributária, da redução dos prazos e do fim do imposto de renda privilegiado para as empresas. “Tivemos de recorrer a terceiros para saldar compromissos rotineiros”, explica.

Concordando com Clésio, Pavani conta que só São Paulo agregou mil veículos novos à sua frota no ano passado como renovação e não como ampliação. A partir de setembro, com a regulamentação da lei da municipalização, todas as empresas de São Paulo passam a integrar o novo sistema, desenvolvido a partir do remapeamento da cidade e novas licitações para escolha das empresas exploradoras dos 42 lotes de linha. “Prevejo a entrada de mais mil ônibus, com a reestruturação do sistema”, diz, revelando otimismo com as novas formas de relacionamento com a prefeitura, que garantirá oito anos de concessão, prorrogáveis para mais dois, dentro da nova sistemática de municipalização. “O empresário terá mais segurança para planejar seus investimentos e menos riscos de sofrer, no meio do caminho, mudanças ditadas pela política”, admite.

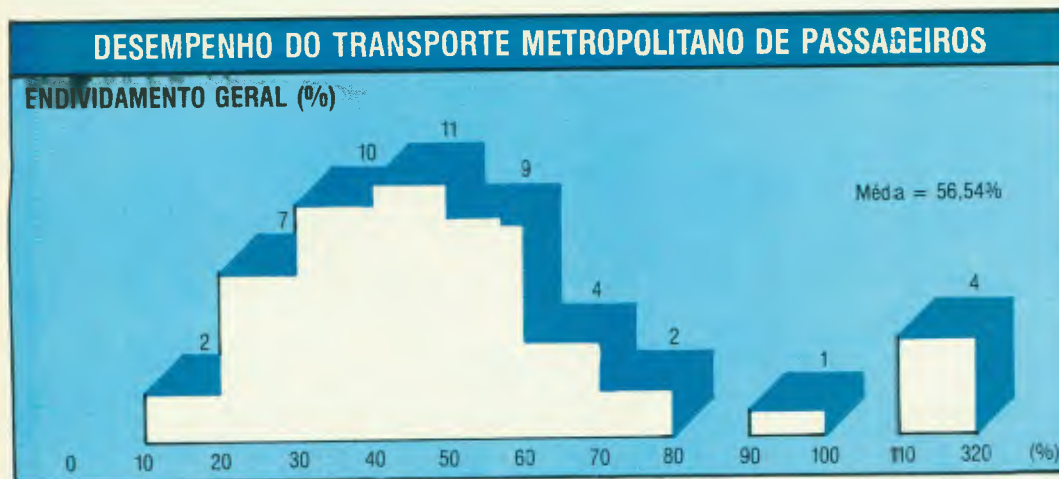
Apesar de concordar que a instabilidade econômica impede um planejamento a médio e longo prazos, o presidente da Fetranspor não abre mão do princípio “da menor intervenção possível dos governos, sejam municipais, estaduais ou federal, no setor de transportes”.

Pavani informa, ainda, que os empresários paulistanos, através de suas lideranças, promoverão gestões junto ao BNDES para aumentar de 50 para 80% a participação do banco nos financiamentos de ônibus e instalações afins da atividade do transporte urbano, para fazer frente ao aumento da demanda que virá com a nova estruturação viária de São Paulo.

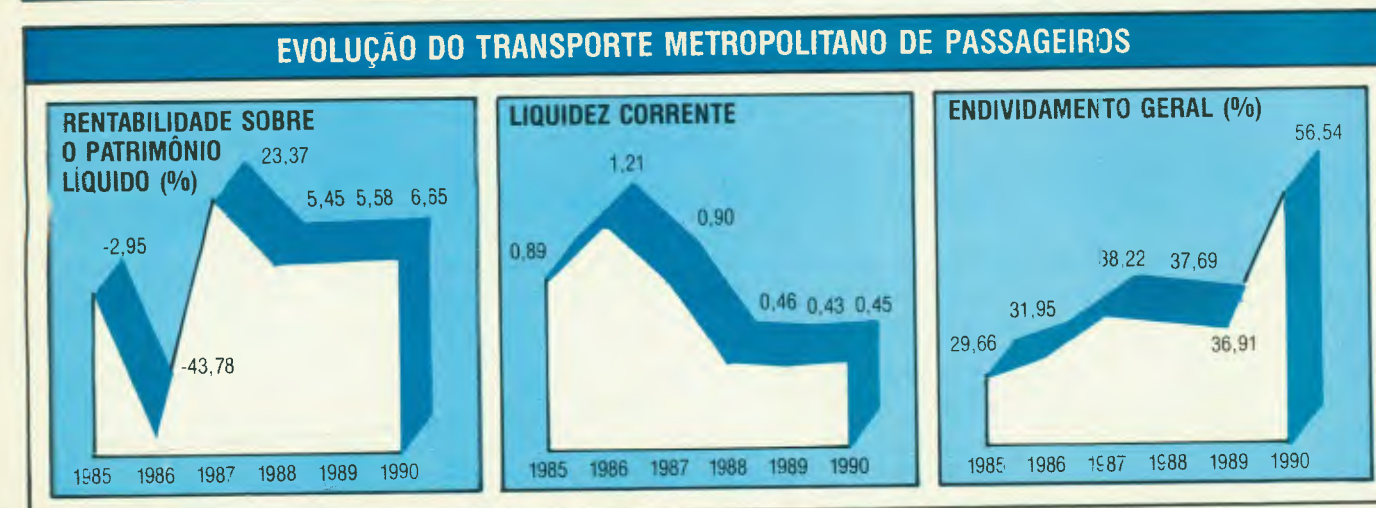
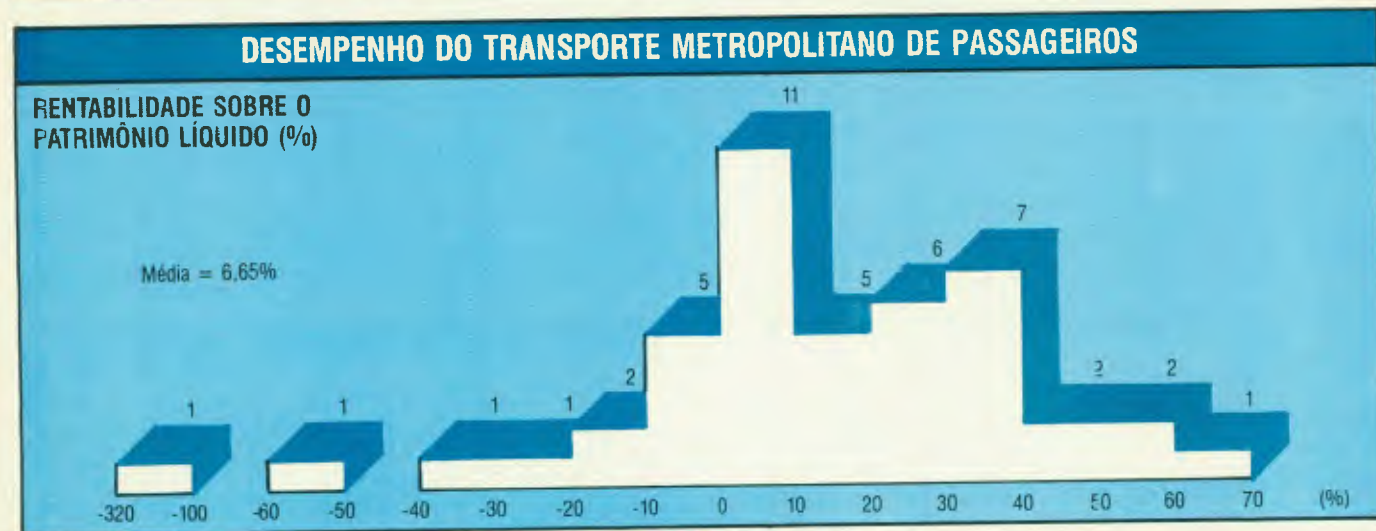
DESCOMPRESSÃO — A tendência de queda da liquidez do setor também começou a se reverter ano passado. Desde 1986, quando o número passou de 0,89, de 1985, para 1,21, a liquidez vinha decaindo. Em 1989, bateu contra os 0,43. Em 1990, porém, apesar de pequena, a subida de 0,02, chegando a 0,45, sinalizou a retomada da normalidade. “A defasagem tarifária chegou a 45% em maio do ano passado e, após uma melhoria nas tarifas, situa-se hoje em cerca de 20%”, afirma Clésio de Andrade.

Belda também acredita que melhores tarifas têm condições de garantir uma liquidez mais satisfatória ao empresário. Nesse sentido, ele credita ao crescimento de utilização do vale-transporte a possibilidade de praticar tarifas mais reais. Não foi atingido, ain-

da, todo o potencial de uso desse instrumento, mas, segundo pesquisas efetuadas pelo Gallup e pela ANTP, houve um aumento percentual de 3% na utilização, entre maio e novembro de 1990, apenas na região da Grande São Paulo. No entanto, adianta a



Todos os índices apontam o crescimento do setor, ainda que rentabilidade e liquidez registrem diferenças pequenas entre 1989 e 1990. O endividamento, ao contrário de negativo, demonstra o investimento em renovação de frota e infra-estrutura.



S

*sf - Qualidade de sério,
modos próprios de
pessoa séria.*

ERIEDADE

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder do seu segmento. Foi uma posição conquistada em 28 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação séria é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

A fórmula do sucesso tem muitos ingredientes. Certamente a seriedade é um deles.

Desejo assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano
Sei que receberei 12 exemplares por apenas Cr\$ 17.000,00

NOME _____
 ENDEREÇO _____ FONE _____
 CEP _____ CIDADE _____ ESTADO _____
 EMPRESA _____
 CGC _____ INSC. EST. _____
 ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
 Tel.: 575-1304 (Linha seqüencial)
 TELEX (11) 35247 - São Paulo - SP

ANTP, 45% da população usuária do transporte coletivo poderia ter acesso aos passes.

A tarifa, para Belda, tende a perder a prioridade no temário de discussões entre o po-

As melhores em rentabilidade sobre o patrimônio líquido

Empresa	(%)
1 - Empresa de Ônibus GUARULHOS S.A.	61,89
2 - Transportadora PRIMAVERA Ltda.	52,84
3 - Viação PRINCESA DO SUL Ltda.	52,59
4 - ACARÉI Transporte Urbano Ltda.	51,98
5 - Transporte ESTRELA DO SUL S.A.	49,08
6 - Expresso PÉGASO Ltda.	41,78
7 - Auto Ônibus CHECHINATO S.A.	39,78
8 - SALUTRANS Salutaris Transportes S.A.	39,27
9 - Transportes AMÉRICA Ltda.	35,72
10 - Empresa São José de RIBAMAR Ltda.	33,48

As melhores em rentabilidade sobre a receita líquida

Empresa	(%)
1 - SALUTRANS Salutaris Transportes S.A.	91,71
2 - CCTC Companhia Campineira Transps. Coletivos	39,15
3 - Viação MADUREIRA CANDELÁRIA Ltda.	26,42
4 - Expresso PÉGASO Ltda.	24,11
5 - Transporte ESTRELA AZUL S.A.	23,95
6 - Empresa de Transp. LIMOUSINE CARIOCA S.A.	21,72
7 - Transportes AMÉRICA Ltda.	19,59
8 - Auto Viação JABOUR Ltda.	18,34
9 - Empresa São José de RIBAMAR Ltda.	16,65
10 - Viação NOSSA SENHORA DA PENHA Ltda.	13,46

As que têm maior liquidez

Empresa	
1 - CCTC - Companhia Campineira Transps. Coletivos	29,16
2 - Empresa de Ônibus SÃO BENTO Ltda.	2,17
3 - CMTB - Companhia Munic. Transportes de Barueri	1,46
4 - TRANSERP Empresa Transp. Urb. Rib. Preto S.A.	1,44
5 - Auto Viação TIJUCA S.A.	0,99
6 - Companhia Troleibus Araraquara - CTA	0,97
7 - Transportes Amigos UNIDOS S.A.	0,89
8 - Viação NOSSA SENHORA DE LOURDES Ltda.	0,75
9 - Empresa de Ônibus GUARULHOS S.A.	0,72
10 - CENTRAL S.A. Transps. Rodoviários e Turismo	0,69

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ mil)
1 - VIPLAN - Viação Planalto Ltda.	2 790 779,0
2 - Viação CAMPOS ELÍSEOS Ltda.	1 505 803,8
3 - Viação RUBANIL Ltda.	1 075 014,8
4 - Viação VERDUN S.A.	936 247,4
5 - RIO ITA Ltda.	909 205,7
6 - União REDENTOR S.A.	847 326,7
7 - CTU - Companhia de Transportes Urbanos	790 192,8
8 - REAL Auto Ônibus S.A.	690 987,2
9 - Viação MADUREIRA CANDELÁRIA Ltda.	685 062,0
10 - Expresso PÉGASO Ltda.	603 937,6

der público e o empresário, na medida em que as relações entre o concedente e o operador do sistema ganhem qualidade.

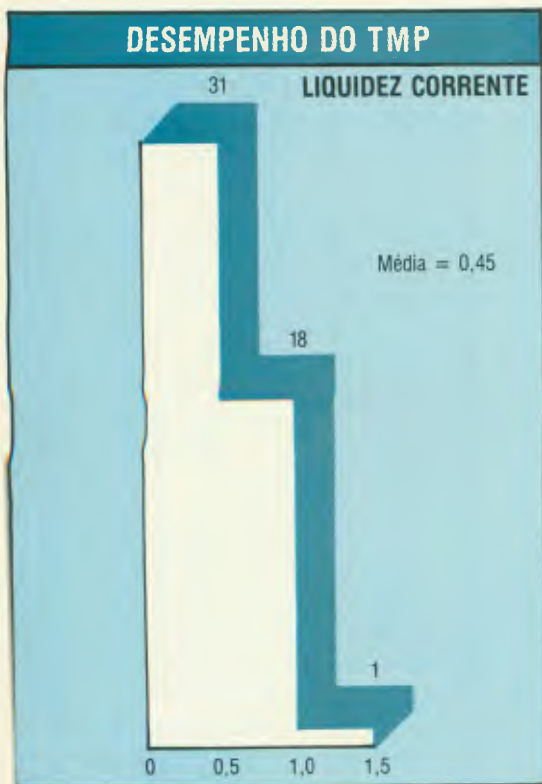
Baseado em experiências vividas nos Fóruns de Secretários de Transportes promovidos pela ANTP, Belda admite uma preocupação do poder público em garantir ao empresário uma estabilidade maior, sentindo que isso é condição para melhoria dos serviços. Por sua vez, afirma ele, os empresários têm procurado discutir com o poder públi-

co não só a planilha de custos mas também questões que têm influência direta no sistema, como o estabelecimento de uma política para o setor, melhoria do tráfego, do sistema viário, diminuição de impostos, preços dos ônibus, entre outros. "O empresário está sensível ao empobrecimento da população, e percebeu que precisa atuar em outras áreas para obter garantia e rentabilidade em sua atividade, pois só a tarifa não é suficiente para a sua remuneração", diz.

O exemplo concreto dessa mudança de relacionamento é dado por Alberto Moreira. No Rio, segundo ele, já houve um primeiro contato dos empresários com o secretário dos Transportes para discutir uma política a longo prazo para o setor metropolitano. "Defendemos um escalonamento dos turnos de trabalho, já que 60% dos trabalhadores saem entre 7 e 9h. Diluindo a demanda para o intervalo das 7 às 11h, o trânsito será aliviado, dando condição de melhor cumprimento das frequências", diz. Além disso, foram propostas linhas de luxo, alternativas para regiões de maior poder aquisitivo e expansão das vias privadas para o transporte coletivo.

O presidente da NTU também concorda que o relacionamento entre o poder fiscalizador e o operador melhorou. "O maior diálogo entre as duas partes favorece o desenvolvimento e melhoria da operação do transporte metropolitano", afirma. No entanto, ele acredita que a insuficiência dos valores das tarifas seja um empecilho ainda grande para o oferecimento de um bom serviço.

Por isso, Clésio vê em medidas como taxa transporte, já aprovada em Campinas e

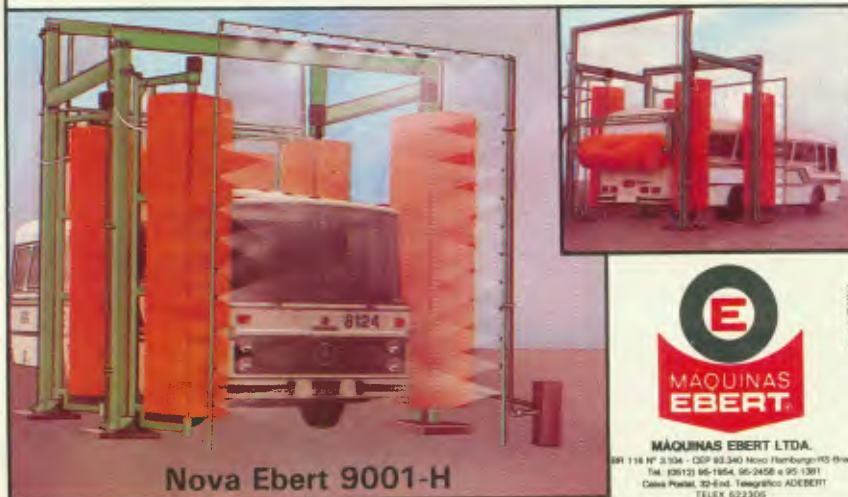


*Máquinas EBERT Ltda, sempre preocupada em aprimorar seus produtos, e servir melhor seus clientes, lança o sistema de acionamento hidráulico para lavadoras.

*Das vantagens que você descobrirá ao instalar na sua empresa a nova lavadora hidráulica salientamos algumas:

- Elimina toda instalação elétrica da máquina;
- Os motoredutores foram substituídos por motores Hidráulicos TRW, mundialmente conhecidos;
- O sistema de subir e descer a escova horizontal é feito através de um cilindro hidráulico.
- Junte a estas as demais vantagens que você conhece e mais a tradicional qualidade dos equipamentos EBERT, e você certamente terá um forte motivo para conhecer a LAVADORA HIDRÁULICA EBERT.

A LAVADORA DO FUTURO ESTÁ AO SEU ALCANCE CHEGOU A LAVADORA HIDRÁULICA EBERT



Nova Ebert 9001-H



MÁQUINAS EBERT LTDA.
R. 118 Nº 2.534 - CEP 05.340-000 - Hortolândia - SP
Tel. (0913) 65-1954, 65-2450 e 95-1301
Casa Postal 32-End. Telegráfico ADEBERT
TELEX 522305

PROFINIX

“Remuneração por quilômetro rodado, em São Paulo, trará mais segurança ao empresário para um planejamento a longo prazo”



Foto: Arquivo TM

José Sérgio Pavani, presidente do Transurb - Sindicato das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros de São Paulo

Diadema, Estado de São Paulo, instrumentos eficazes para melhorar o sistema viário, com asfaltamento de itinerários, construção de terminais de integração, vias e faixas exclusivas, compra de equipamentos de trânsito, entre outros. “A principal consequência positiva é o aumento da velocidade comercial, que reduzirá os custos com manutenção, proporcionando ao empresário uma folga para maiores investimentos”, afirma.

Pavani afirma que atualmente a velocidade comercial de um ônibus urbano em São Paulo está na média dos 12,5 km/h, quando o ideal seriam 18 km/h. “O aumento da velocidade média comercial possibilitaria à frota rodar o dobro do percurso com a mesma quantidade de ônibus”, afirma.

AVALIACÃO — Além dos termômetros financeiros estarem acusando melhora na saúde do transporte metropolitano, um outro, não menos importante, começa a registrar a recuperação. Pesquisa realizada pela ANTP/Callup, para a região da Grande São Paulo, mostra que a imagem do serviço junto ao usuário está melhorando.

Realizada semestralmente desde 1985, a pesquisa revelou que, no segundo semestre de 1990, 93% dos usuários do sistema de ônibus e trolebus entre a capital de São Paulo e a região do ABCD entrevistados achavam o serviço bom e excelente, contra 88% de questionados no primeiro semestre.

A avaliação do usuário das empresas particulares do município de São Paulo foi ainda mais surpreendente. O índice negativo de 16% que acreditavam ser o serviço excelente ou bom saltou para 19% positivos. Na capital, apenas a CMTC, no transporte sobre pneus, teve uma queda de avaliação. O número dos que aprovam a empresa caiu de 25 para 15% do total entrevistado.

No Rio de Janeiro, segundo pesquisa do Ibope para a Fetranspor, 70% dos usuários estão satisfeitos com o transporte coletivo.

sf - Capacidade, aptidão.

COMPETÊNCIA

Não é por acaso que TRANSPORTE MODERNO é a revista líder no seu segmento. Foi uma posição conquistada em 28 anos de muito trabalho e dedicação. Por isso, TRANSPORTE MODERNO é a melhor opção de informação para o setor de transporte comercial em todas as modalidades. E, a informação competente é o melhor instrumento para quem precisa tomar decisões. Faça sua assinatura de TRANSPORTE MODERNO e comprove.

A fórmula do sucesso tem muitos ingredientes. Certamente a competência é um deles.

Quero assinar a revista TRANSPORTE MODERNO por um ano. Sei que receberei 12 exemplares por apenas R\$ 7.000,00

NOME _____

ENDEREÇO _____

CIDADE _____

CEP _____ ESTADO _____ FONE _____

EMPRESA _____

RAMO DE ATIVIDADE _____

CGC _____ INSC. EST. _____

DATA _____ ASSINATURA _____

NÃO MANDE DINHEIRO AGORA



Rua Vieira Fazenda, 72 - V. Mariana - CEP 04117
Tel.: 575-1304 (Linha secreta)
TELEX (11) 35247 - Séc. Paulo - SP



A Wolpac
também entrou
nesta parada!



WOLPAC

Tecnologia Avançada em Sistemas de Controle e Acesso

ESTAÇÃO TUBO DE CURITIBA
COM SISTEMA DE
COBRANÇA AUTOMÁTICA WA III
OPERADO COM FICHAS METÁLICAS.



W.B.

Rua Toledo Barbosa, 485 - São Paulo - SP - Fax (011) 291-1785 - Telex 1163.123 - Fone (011) 291-6600

MAIS CLIENTES E MENOS DÍVIDAS

Num ano de muitas férias coletivas, Benfica diversificou e fecha com as contas em dia

Chegar na frente num ano em que muita gente passou em constante fuga do espectro da insegurança econômica tem lá seus segredos. No caso da Benfica, empresa sediada em São Caetano do Sul (SP), foi mera questão de pagar as contas em dia. Aliás, o setor de Fretamento e Turismo foi, juntamente com o de Metropolitano de Passageiros, o que apresentou maior expansão no ano do Plano Collor, tendo o primeiro registrado um crescimento real de 7,8%, contra os 12,31% do segundo (ver matéria anterior).

O fato de ter pago seus dez contratos de *leasing*, a maioria deles com valores de vencimento na mesma faixa do preço de um veículo novo, elevou a liquidez da empresa e deixou seu endividamento geral num nível inferior ao dos concorrentes. Hoje com 150 veículos, total que soma aos ônibus algumas kombis usadas para entregas rápidas, a Benfica atribui sua escalada ao topo da lista de melhor desempenho financeiro de **As Maiores do Transporte** a uma política de renovação administrativa que vem ocorrendo na empresa há cinco anos. Nesse período, a empresa passou pela sexta colocação há dois anos, pulcou para a terceira em 1989, e agora chega na frente.

No passado a política de clientes da fretadora era de manter uma carteira consolidada em grandes empresas, principalmente no transporte de funcionários de viagens aéreas. Durante o período de gradativa recessão, foram essas empresas as primeiras a deixar de lado o fretamento, num programa de contenção de custos que só não deixou a Benfica na mão porque, internamente, a transportadora já era outra. Atualmente, mantém trinta clientes, com os quais divide sua frota, em serviços menos constantes. "Com es-



Fotos: Jacqueline Pithan

sa ampliação, pudemos atender a cada cliente como especial, devido ao pequeno número de carros por eles utilizados", atesta José Roberto Alves Freitas, diretor comercial da Benfica.

REVESAMENTO DE CLIENTES — "Houve tempo em que 50% de nossa frota servia somente à Vasp e outros 30% à Volkswagen", relembra Freitas. Quando um enorme buraco abriu-se sob os pés das empresas nos meses de abril, maio e junho do ano passado, essas empresas foram as primeiras a cortar de seus gastos o fretamento de ônibus. Ou, ainda, deixaram o serviço de lado, por força de férias coletivas adotadas enquanto a produção caía a zero.

Felizmente, no início de 1989, a empresa havia ganhado um cliente que lhe garantiria o saldo positivo em pleno fundo do poço recessivo derivado do Plano Collor: a prefeitura de São Paulo. "O engraçado foi que, no final de 1990, a administração municipal já não tinha mais dinheiro para pagar o fretamento, e quem garantiu nossa receita foram



A melhor do setor trocou a VW e a Vamp por trinta clientes memores. "Essa reciclagem garantiu nosso bom desempenho", assegura Freitas.

as empresas privadas, já demonstrando uma lenta recuperação", conta Freitas.

Alguns contratos muito antigos se romperam e foram retomados com o amornamento do mercado. Houve, então, uma reciclagem de clientes e a adoção definitiva da política atual da Benfica. "A crise deu a oportunidade aos clientes de avaliarem melhor os contratos e à própria empresa de rever e melhorar o serviço que vinha prestando", conta o diretor comercial da Benfica, que é filho de Arnaldo de Figueiredo Freitas, dono da empresa juntamente com outros dois sócios, Filipe e Manuel de Figueiredo Freitas.

Essa empresa familiar, que existe e cresce desde 1955, tenta hoje adotar uma postura mais empresarial. A transformação caminha a passos lentos mas objetivos. A empresa faz parte de um grupo que leva o mesmo nome e que estende seus braços por quase todo o Estado de São Paulo, somando setecentos veículos (onde incluem-se ônibus rodoviários e urbanos), mais dez garagens. Dessa maneira, a Benfica, especializada em fretamento e turismo, tem a mobilidade de

contratar serviços em São Paulo mas que serão executados na região de Santos, apenas transferindo o serviço para uma empresa do grupo sediada naquela região.

AESTENÇÃO PÓS-COLLOR — 1990 não foi ano de comprar ônibus. A última grande compra da Benfica foi em princípios de 1989, aquisição que legou à empresa o compromisso de pagar parcelas de *leasing* em plena recessão. Assim, a Benfica, embora hoje revele um surpreendente desempenho financeiro, não teve como soltar seus braços dessas amarras para investir na própria empresa. Somente neste segundo semestre de 1991 é que ela está conseguindo, enfim, encerrar seus primeiros veículos pós-Collor.

A empresa, que, apesar de se situar no berço do fretamento, no ABC paulista, tem seu mercado no município de São Paulo, diversificou também entrando numa atividade que denomina especial, ou seja, o transporte de apoio para *shows*, eventos, mostras e hotéis. Para esse serviço, dispõe, além de seus ônibus de linha, de alguns micros. "A-

FRETAMENTO E TURISMO

pesar de serem muito caros operacionalmente, servem bem para essa atividade”, afirma Freitas, sob a necessidade de renovação de um veículo desse porte a cada cinco anos. Aliás, a frota da Benfica tem uma vida média útil de quatro anos, sendo o veículo mais velho um de 1987.

Apesar disso, o diretor comercial salienta que é impossível para alguns clientes pa-

gar essa idade média. “Por isso, somos obrigados a manter alguns veículos mais velhos, que rodam com o mesmo padrão dos mais novos”, ressalva.

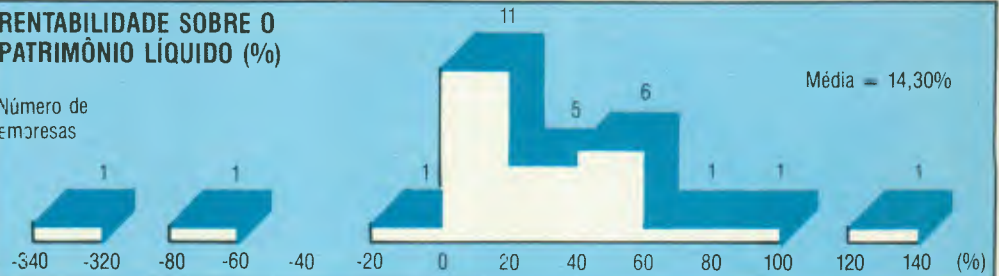
Inventariando o histórico do setor, Freitas relembra que o ABC foi o berço do turismo e fretamento, justamente por estar um pouco mais distante de São Paulo, tendo as empresas se especializado em transportar

Embora os lucros não sejam altos, há poucas empresas no vermelho e nenhuma insolvente. A liquidez foi apenas razoável.

DESEMPENHO DO FRETAMENTO E TURISMO

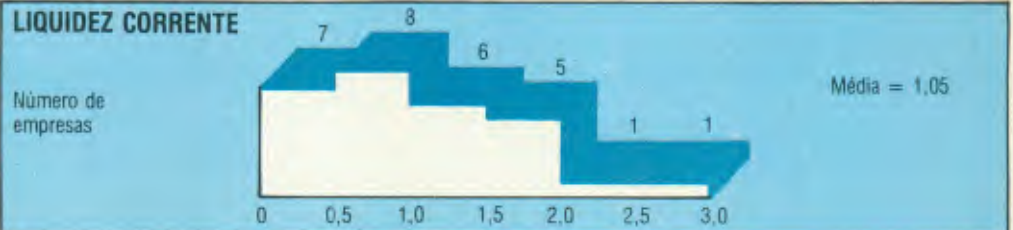
RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)

Número de empresas



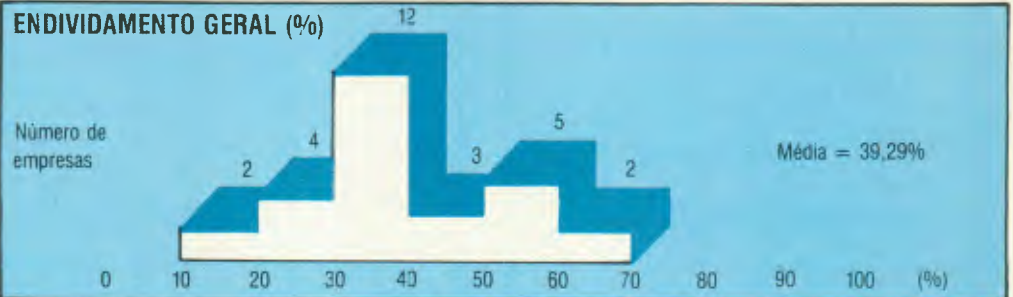
LIQUIDEZ CORRENTE

Número de empresas



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)

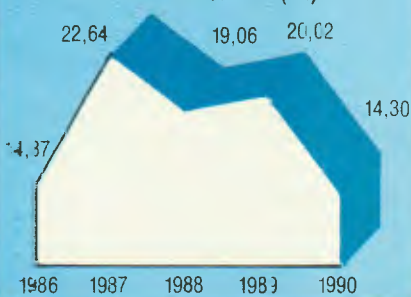
Número de empresas



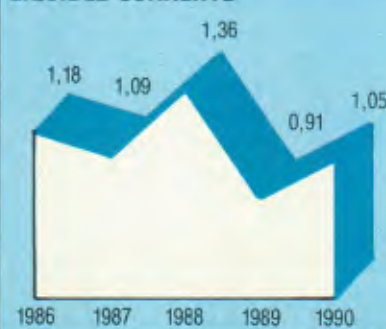
A rentabilidade é a menor dos últimos cinco anos. O endividamento voltou a subir e a liquidez tem oscilado pouco.

EVOLUÇÃO DO FRETAMENTO E TURISMO

RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO (%)



LIQUIDEZ CORRENTE



ENDIVIDAMENTO GERAL (%)



As melhores em rentabilidade sobre a receita líquida

Empresa	(%)
1 — REAL Turismo Ltda.	38,90
2 — BEL-TOUR Turismo e Transportes Ltda.	33,28
3 — Viação MERAUMAR S.A.	32,83
4 — GRACIMAR Transportes e Turismo Ltda.	26,94
5 — Turismo CRUZEIRO DO SUL Ltda.	25,63
6 — Expresso BRÁSÍLIA Ltda.	23,86
7 — BREDÁ Transportes e Turismo S.A.	18,54
8 — DOMÍNIO Transportadora Turística Ltda.	17,86
9 — CHAPECOTUR Turismo Ltda.	17,50
10 — TURSÁN Turismo Santo André S.A.	17,23

As melhores em rentabilidade sobre o patrimônio líquido

Empresa	(%)
1 — GRACIMAR Transportes e Turismo Ltda.	122,26
2 — Turismo CRUZEIRO DO SUL Ltda.	81,57
3 — ENSA Turismo Ltda.	63,55
4 — BEL-TOUR Turismo e Transportes Ltda.	59,56
5 — Empresa de Turismo SANTA RITA Ltda.	42,49
6 — Transportadora Turística BENFICA Ltda.	42,41
7 — Viação MERAUMAR S.A.	42,21
8 — TURSÁN Turismo Santo André S.A.	41,65
9 — DOMÍNIO Transportadora Turística Ltda.	40,45
10 — TURISMAR - Transportes e Turismo Ltda.	39,78

As que têm maior liquidez

Empresa	
1 — ENSA Turismo Ltda.	2,58
2 — BEL-TOUR Turismo e Transportes Ltda.	2,26
3 — BREDÁ Transportes e Turismo S.A.	1,84
4 — Transportadora Turística BENFICA Ltda.	1,71
5 — Extra Expresso TRANSLADO Ltda.	1,70
6 — Transportadora TRIAUTO Ltda.	1,62
7 — Turismo TRÊS AMIGOS Ltda.	1,61
8 — ALBA Turismo Ltda.	1,43
9 — TRANSTURISMO Transportadora Oriental Ltda.	1,35
10 — ARAUTUR Turismo Ltda.	1,20

As maiores em patrimônio líquido

Empresa	(Cr\$ mil)
1 — Expresso BRÁSÍLIA Ltda.	3 441 955,0
2 — BREDÁ Transportes e Turismo S.A.	1 703 048,0
3 — Viação JACAREÍ Ltda.	385 976,3
4 — TURSÁN Turismo Santo André S.A.	271 649,9
5 — Viação MERAUMAR S.A.	273 373,0
6 — Turismo TRÊS AMIGOS Ltda.	252 180,5
7 — Viação MONTENEGRO S.A.	245 497,3
8 — DOMÍNIO Transportadora Turística Ltda.	245 096,1
9 — ARAUTUR Turismo Ltda.	194 666,7
10 — Transportadora Turística BENFICA Ltda.	181 318,6

A Santo Amaro Rent a Car não aluga só carros,



OMETRA-EM

Aluga lucros sobre rodas.

Acompanhe a tendência mundial utilizando os serviços de apoio de empresas especializadas. A Santo Amaro Rent a Car, coloca à disposição de sua empresa, os serviços de locação de veículos com o mais alto padrão de qualidade, seja para aluguel diário ou mensal, mantendo sua frota sempre em circulação. Há 15 anos atuando neste segmento de mercado, a Santo Amaro Rent a Car possui uma estrutura completa para locação de um veículo ou uma grande frota. Consulte-nos, um dos nossos cinco endereços estarão sempre aptos a oferecer inúmeras vantagens para sua empresa.



Av. Santo Amaro, 7123 - Sto. Amaro
F: 523.4666 - FAX: 548.9336
Av. Rio Branco, 541 - Centro
F: 223.6833 - FAX: 222.3770

Shop. Center Eldorado - Al. Serv.
F: 815.8042 - 212.8403
Rua do Hipódromo, 1495 - Brás
F: 292.6122 - FAX: 264.8364
Av. Sen. Vergueiro, 2947 - S.E.C.
F: 457.6199 - FAX: 457.674E

TELEX: (011) 54166

FRETAMENTO E TURISMO

“O fretamento é o único setor de transporte que consegue se segurar durante a recessão”



Antônio Carlos Girelli, presidente do Sinfret

passageiros com melhor padrão que o transporte urbano. “Por isso, a maioria das empresas daqui está com suas frotas estabilizadas em crescimento. Ainda não é o nosso caso.”

PURA DEMAGOGIA — Desde o nascimento, o fretamento tem sido o forte concorrente do transporte urbano. Nesse início de década, quando o transporte metropolitano ga-

na força por meio do vale-transporte, essa concorrência persiste.

“O vale-transporte é muito demagógico. Não adianta dar transporte ao trabalhador, porque ele continua esperando no ponto, debaixo de chuva”, ataca Antonio Carlos Girelli, presidente do Sinfret — Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo. Para ele, obviamente, o verdadeiro benefício social é o fretamento. Diante da expansão do ano passado, Girelli atesta com naturalidade que o crescimento do setor tem sido constante nos últimos cinco anos. “É talvez o único tipo de transporte que consegue se segurar durante uma recessão”, afirma, baseado no que chama de lições passadas. Aliás, para o presidente do Sinfret, o setor tem mesmo mantido a produção de ônibus rodoviários da indústria encarregadora.

Na avaliação de Freitas, empresas com dois turnos de produção e grande população de funcionários têm optado pelo fretamento por esse serviço estar saindo ainda mais barato que o vale-transporte. “Trata-se de uma opção comercial, benefício social à parte.” O que não impede o setor de acompanhar o crescimento do transporte metropolitano com uma diferença mínima de um corpo, esperando cruzar o disco final nesse segundo semestre de 1991 com o fôlego de um puro-sangue.

Em relação a 1989, o setor apresentou também um alentador crescimento da liquidez, que saiu dos 0,91 do ano anterior para 1,05 em 1990. A rentabilidade sobre o patrimônio líquido, porém, caiu de 20,02 para 14,3%, enquanto que o endividamento geral aumentou de 32,77 para 39,29%.

Entre as empresas analisadas, não há nenhuma insolvente, e apenas duas apresentaram prejuízo.

As melhores entre as dez maiores

Empresas	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RP	PC	CRR	TOTAL
1 — BENFICA	5	2	6	10	9	3	9	8	7	64
2 — BREDÁ	7	9	9	7	7	9	1	1	10	60
3 — TRÊS AMIGOS	3	6	4	9	6	2	6	9	9	59
4 — TURSAN	3	7	8	5	8	3	8	5	4	57
5 — BRASÍLIA	10	10	10	2	3	10	3	2	1	51
6 — DOMÍNIO	4	4	7	6	5	7	7	4	6	50
7 — ARAUTUR	3	3	1	8	4	3	5	6	8	41
8 — SANTA RITA	1	1	5	4	1	5	10	7	5	39
9 — MONTENEGRO	9	5	3	1	2	1	4	10	3	38
10 — JACAREÍ	2	8	2	3	10	4	2	3	2	36

Fontação de 1 a 10 sobre os resultados: ROL - Receita Operacional Líquida; FL - Patrimônio Líquido; LL - Lucro Líquido; LC - Liquidez Corrente; EG - Endividamento Geral; RR - Rentabilidade sobre a Receita; RP - Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; PC - Produtividade de Capital; CRR - Crescimento Real da Receita.

AS MAIORES DO TRANSPORTE

Editor
Neuto Gonçalves dos Reis

Redatora-Chefe
Vadir dos Santos

Redatora-Chefe Interina
Carmen Lúcia Torres

Redator Principal
Gilberto Penha de Araújo

Redatores
Reinaldo de Anrade
Walter de Sousa

Colaboradores
Lúcia de Almeida
Neiva Azevedo
Vera Campos

Secretário Editorial
Sérgio Figueiró

Arte e Produção
Alexandre Henrique Batista (chefe)
Lucy Midori Tanaka

Fotógrafos

César Lima
Emilion Kohn Neto
Ryniti Igarashi

Ilustradores

Carlos Bourdiel
Wanderley Kennedy Martins (gráficos)

Análise Financeira

Dinamic Auditores Independentes S.C.

Jornalista Responsável

Neuto Gonçalves dos Reis (MTB 538)

Composição

Bandeirante S.A. Gráfica e Editora

Fotolitos

Photoprint Color e Editora Ltda.

Impressão e Acabamento

Ca. Lithographic Piranga,
Rua Cadete, 209
Fone: 824-3255 — São Paulo-S

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Diretor

Ryniti Igarashi

Gerente

Marcos Antonio B. Manhanelli

Representantes

Carlos A. B. Criscuolo e Roberto Lucchesi Jr.

Representantes

Paraná e Santa Catarina: Spala Marketing e Representações (Gilberto A. Paulini) — Rua Alcides Munhoz, 69 — conj. 31 — Fone: (041) 335-1871 — Curitiba-PR

Rio Grande do Sul: Cas Grande — Representações (Ivano CasaGrande) — F. Gonçalves Ledo, 118 — Fones: (0512) 24-9749/24-5855 — Telex: 511917 — 90160 — Porto Alegre-RS

ADMINISTRAÇÃO E CIRCULAÇÃO

Contabilidade: Mitugi Oi

Circulação: Cláudio Alves de Oliveira

Distribuição: Lobra — Male Direta Com. e Distrib. Ltda.

TELEFONE: (011) 575-1364 (Linha Sequencial)

TELEX: (11) 35247 **FAX:** (011) 571-5869

AS MAIORES DO TRANSPORTE, Anuário Brasileiro dos Transportes, é enviado gratuitamente aos 22 mil leitores da revista TRANSPORTES MODERNOS. Exemplos avulsos estão à venda no Departamento de Circulação. Registra-

do no 5º Cartório de Títulos e Documentos sob o nº 7.906, em 25/08/88. Dispensado de emissão de documentação fiscal conforme R.E. Processo DRT11 nº 14.498/85, de 06/12/85. As opiniões dos artigos assinados e dos entrevistados não são, necessariamente, as mesmas das AS MAIORES DO TRANSPORTE. A elaboração de matérias redacionais não tem nenhuma vinculação com a venda de anúncios. Não aceitamos matérias redacionais pagas. Não temos corretores de assinaturas.

Uma publicação de



Editora TM Ltda.

Rua Vieira Fazenda, 72
CEP 04117 — Vila Mariana — São Paulo-SP
CGC nº 53.995.553/0001-05
Inscrição Estadual nº 111.168.673.117
Filial à ANATEC, à ABEMD e do IVC



marksell®

TECNOLOGIA QUE ELEVA



Me o Tom 263-3233

**PLATAFORMAS VEICULARES
HIDRÁULICAS OU ELETRO-HIDRÁULICAS**

RUA SÃO GABRIEL, 470 - SÃO PAULO - SP - FONE: (011) 208-2155 - FAX: (011) 208-2483 - TELEX: 11-60730 SELC BR

CONSÓRCIO NACIONAL CECCATO.

ÊXITO TOTAL!

SUCESSO É ISTO, DUAS COTAS CONTEMPLADAS EM MENOS DE VINTE DIAS DO LANÇAMENTO.

(UMA POR SORTEIO, OUTRA POR LANCE)

ARBEN 826-6598

Não perca tempo, seja o próximo. Pois já existem novos grupos em andamento. Este é um excelente negócio que dá lucro.



Iniciado há pouco mais de um mês, o Consórcio Nacional Ceccato já está a pleno vapor. A repercussão de lançamento superou todas as previsões. Recebemos pedidos de inscrições vindos de todo o Brasil. Mas isso se explica: todo mundo gosta de um bom negócio. Pra começar, a Ceccato tem 55 anos de tradição na venda e instalação de equipamentos automáticos de lavagem de veículos.

Este novo empreendimento é administrado pela Crefisul Consórcios, associada ao Citibank, proporcionando confiabilidade e garantia de entrega.

Agora seu Posto de Gasolina, sua Empresa de Transportes de passageiros ou de carga poderá ter o equipamento de lavagem com grande facilidade: você tem 15 meses para pagar o equipamento que é **dinheiro em caixa**, acabando com o

problema de desembolso de capital.

Esse capital você vai usar para tocar o seu negócio, enquanto amplia as suas possibilidades de lucro!

Não pense duas vezes: negócios assim não surgem toda hora.

Entre já em contato com nosso representante mais próximo de sua cidade, e peça todas as informações.



ADMINISTRAÇÃO:

CREFISUL + CONSÓRCIOS

Associado ao Citibank

Equipamento de lavagem Ceccato — entrega garantida em todo o território nacional.

CECCATO-DMR-Indústria Mecânica Ltda.

Direção Comercial: Av. Jabaquara, 464 - Cj. 23/24 - Cep 04046 - Fone: (011) 577-9444 - Fax: (011) 276-4840 - Telex: (011) 56240 CDMR - P.O.Box 8019 - Cep 01051 - São Paulo - SP - Brasil.

Fábrica: Rua Sebastiana G. Campos, 1100 - Fone: (0194) 51-4815 - Fax: (0194) 51-3396 - Telex: (19) 1630 CDMR - P.O. Box 438 - End. Tel. Swing - Cep. 13480 - Limeira - SP - Brasil.

BAHIA/SERGIPE - Sipol Ltda. - Fone: (071) 312-0070 - Fax: (071) 312-0857 - **CEARÁ/PIAUI** - DDM Ltda. Fone: (085) 243-2898 - Fax: (085) 221-3133

DISTRITO FEDERAL - Cipel Ltda. - Fones: (061) 234-4522/233-1104 (manhã) - (061) 351-3721/563-5515 (à tarde) - Fax: (061) 234-0926

ESPÍRITO SANTO - L. Rocha Ltda. - Fones: (027) 223-7249/223-2779 - (027) 239-2136/229-4108 (escritório Vila Velha) - FAX: (027) 223-6410

MARANHÃO - Cechposto Ltda. - Fones: (098) 221-3604/3702 - 225-3665 - **MATO GROSSO E MATO GROSSO DO SUL** - Leone Ltda. - Fones: (065) 322-1587 - Fax: (065) 624-5737 - Campo Grande (067) 384-3421 - **MINAS GERAIS** - Ipol Ltda. - Fone: (031) 447-1082 - Fax: (031) 447-1196

PARANÁ - Lavacar Ltda. - Fone: (041) 368-6117 - Fax: (041) 368-6117 - **PERNAMBUCO/PARAÍBA/ALAGOAS** - Prescom Ltda. - Fones: (081) 228-6377/228-6406/445-2113 - Fax: (081) 445-1876 - **RIO DE JANEIRO** - Ramax Ltda. - Fone: (021) 390-2914 - Fax: (021) 390-2914

RIO GRANDE DO NORTE - Raimundo R.O. Com. Repres. - fone: (084) 222-4188 - **RIO GRANDE DO SUL** - Marcopeças Ltda. - Fones: (0512) 42-1655/1731/1865/1986 - Fax: (0512) 42-4964 - **SANTA CATARINA** - Ecotec Ltda. - Fone: (0482) 44-2885 - Fax: (0482) 44-2885

SÃO PAULO/GOIÁS - Lautomatic Ltda. - Fone: (011) 418-4600 - Fax: (011) 418-1236.