

# As maiores

## DO TRANSPORTE

PUBLICAÇÃO ANUAL - ANO 8 - NÚMERO 8 - SET-OUT - 1995 - R\$ 10,00

AQUARDE O  
ANUÁRIO DO  
TRANSPORTE  
RODOVIÁRIO  
DE CARGAS'96

VENDAS CRESCEM  
COM VIGOR  
EM 6 SETORES

O brilho  
do SETOR  
DE PASSAGEIROS

AS MELHORES  
REVELAM SEGREDOS  
DO SUCESSO

**REAL TRAZ O AZUL**  
LUCRO APARECE EM 60% dos balanços

Imagem: Prefeitura de Curitiba - Arquivo Acervo  
Reprodução por Paulo Aguiar



**A fábrica  
de caminhões  
e ônibus  
mais moderna  
do mundo  
não fica  
na Alemanha.**





**Fica aqui  
no Brasil.**





Se existe uma frase que todo Caminhão Volkswagen carrega com orgulho é "Made in Brazil".

Especialmente agora, que a Volkswagen brasileira vai instalar a mais moderna fábrica de caminhões e ônibus do mundo. A nova fábrica dentro do conceito Consórcio Modular será o centro mundial de desenvolvimento e produção de caminhões e ônibus

Volkswagen. Este grande investimento dará continuidade à me-

lhoria da qualidade que é a nossa marca registrada. A responsabilidade é grande, mas nada que um

Caminhão Volkswagen não possa carregar. Afinal, já exportamos nossos caminhões para vários países, inclusive para a Alemanha, país sede da Volkswagen.

Ou seja, os Caminhões Volkswagen têm qualidade de primeiro mundo. É mais do que motivo para qualquer um fazer uma festa.

Mas para comemorar a gente prefere fazer uma nova fábrica.



**VOLKSWAGEN**  
Você conhece, você confia.

# GRANDES PARCERIAS. GRANDES ESPETÁCULOS.



**VOLKSWAGEN**  
Você conhece, você confia.

*Pamcary*



**Sadive**  
Sadive -S.A. Distribuidora de Veículos

**FACCHINI**



**VASP**

# Promoção Diesel Bosch

**10%** de desconto em bicos injetores, elementos e válvulas. Com a tecnologia, a qualidade e a segurança Bosch

**100% garantidas.**

Com Bosch você ganha sempre. Só Bosch é original diesel e oferece máxima durabilidade, desempenho e economia a todo o sistema de injeção. Contate seu Serviço Autorizado agora e aproveite a oportunidade do desconto especial.



**BOSCH**

Nosso produto é tecnologia

Promoção válida somente nos meses de outubro e novembro/95, nos Serviços Autorizados Bosch participantes. Após a promoção, os preços voltarão ao normal.

## DIRETORES

Odair Locanto  
Marcelo Fontana

## REDAÇÃO

Editor-chefe: Ariverson Feltrin

Redatora-chefe: Valdir dos Santos

Editor-executivo: Eduardo C. R. Beiro

Redatores: Gilberto Penha de Araújo,  
Carmen Lígia Torres

Arte: Eduardo Gragnani Jr. (Editor),  
Alexandre Batista (Sub-editor), Daniel  
Lamano da Costa (Assistente)

Fotografia: Paulo Igarashi, Marcelo  
Spatafora

Colaboradores: Edson Álvares da Costa  
(reportagem), Jorge Miguel dos Santos  
(mercado)

Jornalista Responsável: Ariverson Feltrin  
(Mtb 8.713)

## DEPARTAMENTO COMERCIAL

### Representantes

**São Paulo:** Paulo Igarashi, Carlos A. B.  
Criscuolo,  
Vito Cardaci Neto

### Rio de Janeiro

SHR Serviços de Assessoria  
Sérgio Ribeiro  
Rua Alcindo Guanabara, 24, conj. 1.510  
Fone/fax: (021) 532-1922  
CEP 20031-130 - Rio de Janeiro- RJ

### Paraná e Santa Catarina

Spala Marketing e Representações  
Gilberto A. Paulin  
Rua Conselheiro Laurindo, 825 - conjunto  
704  
Fone: (041) 222-1766  
CEP 80060-100 - Curitiba - PR

### Rio Grande do Sul

Casa Grande Representações  
Ivano Casagrande  
Rua Gonçalves Ledo, 118  
Fone: (051) 224-9749 - Fone/fax: (051)  
339-4926  
CEP 90610-250 - Porto Alegre - RS

### DEPTO. ADMINISTRATIVO-FINANCEIRO

Gerente: Mitugi Oi

### DEPARTAMENTO DE CIRCULAÇÃO

Gerente: Cláudio Alves de Oliveira

### Distribuição

LOBRA - Mala Direta, Informática e  
Distribuição Ltda.



Av. Marquês de São Vicente, 10,  
Barra Funda, CEP 01139-000, São  
Paulo, SP  
Tel.: (011) 862.0277  
Fax: (011) 825-6869 e 826-6120  
CGC: 53.995.544/0001-05  
Inscrição Estadual nº  
111.168.673.117

Filiada à ANATEC e à  
ABEMD



## BALANÇOS TINGIDOS DE AZUL



primeiro ano do Plano Real, 1994, teve o mérito de trazer o azul para 60,07% dos 496 balanços analisados por AS MAIORES DO TRANSPORTE.

É um quadro muito positivo diante dos exercícios anteriores, quando o vermelho predominava: em 1993, por exemplo, as perdas operacionais estiveram em 54,49% das 490 empresas analisadas nos sete modais de transporte. Em 1992, o vermelho tingiu 60,7% das 517 operadoras.

O Real aqueceu a economia e trouxe mais passageiros e cargas às empresas de transportes. As vendas tiveram crescimento real em seis modais (o único que registrou queda em relação ao exercício anterior foi o ferroviário). Os 21,75% de expansão, na média (ver pág.11), representam o melhor resultado pelo menos nesta década.

Muito embora o crescimento de vendas tenha atingido 85,7% dos modais, em três deles (ferroviário, fretamento e marítimo) a rentabilidade sobre o patrimônio líquido continuou negativa, como vem ocorrendo nos últimos cinco anos. Em compensação, nos outros modais - aéreo, metropolitano de passageiros, rodoviário de carga e rodoviário de passageiros - a rentabilidade foi a melhor dos últimos tempos. Dois setores, que nos últimos cinco anos, pelo menos, não conseguiam ganhar dinheiro, deram uma grande virada: o aéreo fechou 1994 com rentabilidade de 27,42% e o metropolitano obteve 22,42%. Efetivamente, o Plano Real deu mais fôlego às empresas: o índice de liquidez corrente, na média dos sete modais, em 1994, foi de 1,50, superior à de 1993 (1,35) e 1992 (1,07).

### o editor

- |    |  |    |   |
|----|--|----|---|
| 6  | <b>ANÁLISE SETORIAL</b> - Estabilidade monetária e PIB crescente melhoram desempenho das empresas              | 64 | <b>FRETAMENTO</b> - Gracimar é a melhor em uma área que ainda convive com rentabilidade negativa                  |
| 12 | <b>ENTENDA AS TABELAS</b> - Critérios de análise dos balanços das empresas de serviço e material de transporte | 70 | <b>AÉREO</b> - Rio-Sul continua como principal destaque em um modal que deixou para trás vários anos de prejuízos |
| 16 | <b>RANKING DAS MAIORES</b> - Um total de 650, listadas por classificação de receita e modais de transporte     | 80 | <b>MARÍTIMO</b> - Nacional sobressai-se em um meio de transporte que enfrenta dificuldades para sobreviver        |
| 42 | <b>RODOVIÁRIO DE CARGA</b> - Atlas foi a melhor em um setor que tem se mostrado cada vez mais saudável         | 90 | <b>FERROVIÁRIO</b> - CBTU "estadualiza" sistemas, encolhe e escapa do prejuízo em um segmento que busca soluções  |
| 50 | <b>RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS</b> - Viação Cometa se destaca em uma atividade que retomou os lucros             |    |   |
| 58 | <b>METROPOLITANO DE PASSAGEIROS</b> - Rápido Araguaia brilha em um modal que passa por profundas mudanças      |    |   |

### Acompanha esta edição:

- 97 **INDICADORES & MERCADO** - Custos operacionais, evolução de preço dos insumos e cotações de caminhões e ônibus

# PLANO REAL COMANDA O CRESCIMENTO

Estabilidade monetária e PIB crescente melhoram desempenho das empresas

Valdir dos Santos

“O transporte é o verdadeiro termômetro da economia. Se cresce a demanda de passageiros e de carga, pode estar certo que a atividade econômica vai bem. Se há ociosidade nos equipamentos, é sinal que as demais atividades estão em retração”. A definição é de Clésio Soares de Andrade, presidente da CNT – Confederação Nacional do Transporte, diante dos resultados apurados nos balanços das empresas. “Não tenho dúvidas de que o Plano Real foi determinante para esses resultados”, avalia.

Os dados consolidados do IBGE confirmam: o PIB cresceu 5,77%, comandado por uma evolução da agropecuária de 8,12%, seguida da indústria de 6,90% e do setor de serviços em 4,11%. O segmento de transportes cresceu 4,09%, menos do que o PIB e do que as demais atividades. A explicação da Divisão de Síntese do Departamento de Contas do IBGE é a mesma de todos os anos. O critério de evolução dos transportes ainda é feito a partir do consumo de óleo diesel. Heloísa Valverde Filgueiras, chefe da divisão alega falta de recursos públicos para mudar de indicador. “A mudança exige informações sobre passageiros e cargas transportados por quilômetro, dados que não ficam disponíveis em tempo hábil”, explica. Segundo ela, o levantamento desses dados não é necessariamente uma atribuição do IBGE, mas depende de cooperação de várias entidades para que o país possa dispor de estatísticas de melhor qualidade que interessam à sociedade.

Assim, com base nesse critério – considerado discutível até mesmo pelos técnicos do IBGE, porque os parâmetros não são atualizados com frequência – mostra que a atividade dos transportes se manteve estável em relação a 1993. O transporte representa 4,3% do PIB, contra 4,4% apurados em 1993. “Para se obter a participação de um setor no PIB, o IBGE necessita de dados em valor, que no caso dos transportes não são disponíveis”, esclarece Filgueiras. Mesmo assim, para fornecer os dados acima, o IBGE leva quase um ano inteiro. A atualização é cumulativa e feita a cada trimestre (ver quadro). Assim, a última coluna denominada quarto trimestre, na verdade é a consolidação do desempenho dos quatro trimestres.

A CNT iniciou este ano um trabalho de levantamento de informações sobre o

desempenho da atividade de transporte no Brasil. Para isso, contratou a FIPE – Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, ligada à USP, para apurar junto às empresas das diferentes modalidades de transporte o volume de cargas e de passageiros transportados por quilômetro, além de levantar indicadores de custos do setor.

Filgueiras diz concordar com o presidente da CNT sobre o desempenho do transporte. “O setor de carga está intimamente relacionado ao que ocorre na agricultura e na indústria, assim como o transporte de passageiros está associado ao nível de renda bem como ao de emprego”.





"Nosso setor é o mais sensível", complementa Clésio Andrade. "A estabilidade da moeda contribuiu muito para a melhoria do desempenho das empresas. Com inflação controlada, os preços se estabilizaram, aumentando o poder de compra, particularmente nas camadas de renda mais baixa", pondera. Ele destaca como resultado mais visível no ano passado a melhoria das empresas operadoras de transporte urbano de passageiros. De fato, caiu de 88,89% para 52,94% o volume de empresas que fecharam com prejuízos no ano passado, em comparação com 1993.

Mas foi o setor aéreo que teve a melhor performance entre os demais modais. "A estabilidade da moeda estimulou os negócios, aquecendo as atividades econômicas, fazendo aumentar o fluxo de passageiros de negócios e de turismo", argumenta Nilson Guilhem, diretor comercial da Rio-Sul. Para as operadoras, isso significou maior índice de ocupação das aeronaves e maior produtividade, uma vez que as empresas já tinham enxugado a estrutura nos anos anteriores. Para comprovar isso, basta ver no quadro do desempenho dos diferentes setores. A rentabilidade sobre o patrimônio líquido saiu do vermelho (-25,78%) para 27,42% positivos; o endividamento geral caiu quase 24 pontos percentuais e a receita aumentou 43,37% sobre 1993, que já estava em alta (29,71%). Outro dado que mostra a saúde do setor é a

redução pela metade do número de empresas no prejuízo, em comparação com 1993.

O malogro das operadoras de transporte ferroviário – que continuaram no vermelho, com exceção da CBTU – deve-se, segundo Clésio de Andrade, à deterioração do sistema. "É cada vez maior o número de vagões e locomotivas parados por falta de manutenção e a ausência de investimentos na via férrea, que desestimulam os embarcadores para a modalidade". Daí a redução do volume de cargas e de passageiros e, conseqüentemente, do faturamento e da margem das operadoras. O quadro mostra que o único modal com redução de atividades é o ferroviário (-12,03%). O patrimônio elevado, somado à falta de manutenção e à ociosidade dos equipamentos, resulta em prejuízo do patrimônio (-5,15%). Mas os diretores das empresas informam que em 1994 procuraram conter altas perdas orçamentárias com programas de redução de custos visando à privatização.

O transporte rodoviário de cargas se mostra cada vez mais saudável com crescimento das vendas da ordem de 24,12% sobre 1993, liquidez corrente de 2,15, endividamento geral em queda (42,36%) e rentabilidade do patrimônio de 13,18%. Sebastião Ubson Carneiro Ribeiro, presidente da NTC – Associação



## PIB TRIMESTRAL - TAXA ACUMULADA EM 1994 (%)

SETOR DE ATIVIDADE	1º trimestre	2º trimestre	3º trimestre	4º trimestre
PIB	5,02	3,90	4,59	5,77
Agropecuária	8,63	8,24	8,36	8,12
Indústria	5,15	3,80	4,93	6,90
Serviços	3,89	2,50	3,11	4,11
Transporte	8,25	3,42	2,44	4,09

Fonte: IBGE

Nacional das Empresas de Transporte Rodoviário de Cargas assegura que o desempenho só não foi melhor porque faltou veículo para transportar mais.

Até mesmo o transporte marítimo e fluvial, historicamente deficitário, melhorou o desempenho em 1994. As vendas cresceram 24,04%, contra apenas 0,41 no ano anterior. O endividamento geral continua acima de 50%, mas a liquidez

das empresas subiu de 1,77 para 3,09. O rendimento do patrimônio continua negativo (-3,58%), mas bastante inferior ao do ano passado (-18,41%).

Se o Plano Real e a abertura dos portos brasileiros para a importação foram decisivos para o crescimento da receita das empresas, a desvalorização cambial a partir da implantação da nova moeda (real), tirou das empresas a

## EMPATE NA MELHOR ENTRE AS MELHORES

A melhoria do desempenho no transporte de passageiros, destacada acima, acabou premiando duas especialidades: a metropolitana, representada pela Rápido Araguaia, e a rodoviária, na figura da Viação Cometa. Ambas obtiveram 69 pontos de um total máximo de noventa, na classificação da melhor entre as sete primeiras colocadas de cada modal. Em terceiro, e com um único ponto de diferença, ficou a Rio-Sul, outra do setor de passageiros, segmento aéreo.

Utilizando o mesmo critério de avaliação para escolha da melhor entre as dez maiores em cada modalidade, os técnicos da Dinamic Auditores Independentes comparam os nove itens do balanço de cada uma das sete melhores empresas e pontuam os resultados de quatro até dez. Tem nota maior a empresa que obteve o melhor resultado em cada item. Assim, a CBTU, com maior ROL – Receita Operacional Líquida entre as sete (R\$ 277,514 milhões), obteve nota dez enquanto a Gracimar, que teve a menor ROL (R\$ 2,711 milhões), obteve nota quatro; a Araguaia obteve nota seis nesse item porque ficou em quinto lugar e a Cometa, nota oito, porque ficou em terceiro. Esse raciocínio vale para os

demais itens, com exceção do endividamento geral, onde o critério se inverte: tem nota maior a empresa que mostra o menor EG.

A avaliação mostra uma Araguaia com três notas dez: na rentabilidade sobre a receita, na rentabilidade sobre o patrimônio líquido e no crescimento real da receita. Na produtividade do capital, só perde para a Atlas. Paralelamente, a Cometa obteve duas notas dez em itens que, da mesma forma, denotam invejável saúde financeira: liquidez corrente (3,46) e endividamento geral de apenas 8,36%.

Este quadro mostra a disputa acirrada entre as sete primeiras. É por isso que os resultados são equilibrados: um máximo de 69 e um mínimo de 55 pontos.

Ao analisar o desempenho das empresas em cada uma das modalidades de transporte nas matérias constantes nesta edição, os técnicos da Dinamic pontuam de um a dez, as dez primeiras colocadas em cada um, pelo mesmo critério acima, com um resultado máximo também de noventa pontos. A pontuação aumenta na medida em que se comparam resultados menos competitivos do que o desta página.

### AS MELHORES DO TRANSPORTE

EMPRESAS	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1- Araguaia (Metrop. Passageiros)	6	5	8	6	5	10	10	9	10	69
2- Cometa (Rodov. Passageiros)	8	9	7	10	10	9	5	5	6	69
3- Rio Sul (Aéreo)	9	8	9	8	4	5	9	7	9	68
4- Atlas (Rodov. Cargas)	7	6	6	9	7	4	7	10	8	64
5- CBTU (Ferroviário)	10	10	10	4	6	6	4	4	5	59
6- Gracimar (Fret. Turismo)	4	4	4	5	9	8	8	8	7	57
7- Nacional (Marit. Fluvial)	5	7	5	7	8	7	6	6	4	55

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.



## A **TNT** está chegando na frente. Outra vez.

Ano após ano, a TNT Brasil tem sido considerada a melhor empresa do setor de transportes. Sempre na vanguarda, com filosofia de qualidade e a melhor logística em transportes do mercado, a TNT foi a melhor colocada, em 1995, entre as empresas de transporte de carga no ranking **"Melhores e Maiores"** da revista *Exame*, e a primeira entre as **"Maiores do Transporte"**, na revista *Transporte Moderno*. Por isso, para transportar seus produtos com eficiência, chame a TNT.

-  **Road Express**
-  **Air Express**
-  **Transtotal**
-  **Logistics**
-  **Transoft**

**TNT Brasil SA**  
TRANSPORTES



# ISO 9002

São Paulo (011) 954-1188 Rio de Janeiro (021) 590-8222 Curitiba (041) 262-0122 Porto Alegre (051) 337-2222 e filiais em todo o Brasil.

# MOTUL®

## THE SYNTHETIC POWER



**Temperaturas Extremas. Trabalho Constante. Proteção Total. Desempenho Superior.**  
MOTUL TRAFFIC X, é o lubrificante sintético todo clima desenvolvido e aprovado para longos períodos de uso em trabalho constante. Há 142 anos, a Motul é a líder mundial no desenvolvimento de lubrificantes de alto desempenho que fazem a história e o futuro de superioridade absoluta.

MADE IN  
FRANCE

**MOTUL®**  
SYNTHETIC LUBRICANTS  
SUPERIORIDADE ABSOLUTA

HOT LINE 0 800 140404

SP/CAPITAL (011) 222-8744 • SP/CAMPINAS (0192) 31-4053 • SP/RIB. PRETO (016) 635-0494 • SP/S. J. RIO PRETO (0172) 34-3277 • RJ/NITERÓI (021) 710-1544  
MG/BH (031) 295-4028 • ES/VITÓRIA (027) 227-2069 • PR/CURITIBA (041) 272-5599 • PR/M. C. RONDON (045) 284-1171 • SC/BLUMENAU (0473) 24-1991  
RS/PALEGRE (051) 341-1119 • RS/PALEGRE (051) 342-4222 • GO/GOIÂNIA (062) 251-9986 • MS/C. GRANDE (067) 384-5417 • PI/TEREZINA (086) 227-1050  
PA/BELÉM (091) 224-3161

## O DESEMPENHO DE CADA SETOR

SETOR	RPL(%)	EG(%)	LC	CRR(%)
Aéreo	27,42	64,73	1,55	43,37
Ferrovário	(5,15)	23,84	0,41	(12,03)
Fretamento e Turismo	(8,43)	35,19	4,16	23,34
Marítimo e Fluvial	(3,58)	50,34	3,09	24,04
Metropolitano de Passageiros	22,42	46,96	1,45	24,16
Rodoviário de Cargas	13,18	42,36	2,15	24,12
Rodoviário de Passageiros	3,22	33,59	1,23	25,24
Médias	7,01	42,42	1,50	21,75

RPL – Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido; EG – Endividamento Geral; LC – Liquidez Corrente; CRR – Crescimento Real da Receita.

## EXTENSÃO DOS PREJUÍZOS

SETOR	ANO	NÚMERO DE EMPRESAS ANALISADAS	NÚMERO DE EMPRESAS DEFICITÁRIAS	PERCENTUAL DE EMPRESAS COM PREJUÍZO OPERACIONAL
Aéreo	94	23	6	26,09
	93	21	11	52,38
Ferrovário	94	7	6	85,71
	93	6	6	100,00
Fretamento e Turismo	94	23	8	34,78
	93	24	15	62,50
Marítimo e Fluvial	94	29	19	65,52
	93	30	17	56,67
Metropolitano de Passageiros	94	51	27	52,94
	93	54	48	88,89
Rodoviário de Cargas	94	275	101	36,73
	93	273	109	39,93
Rodoviário de Passageiros	94	88	36	40,91
	93	82	61	74,39
Total	94	496	203	40,39
	93	490	267	54,49

possibilidade de um equilíbrio sustentado. Esse foi um dos motivos para que aumentasse o número de empresas com prejuízos nos balanços – 65,52% no ano passado, contra 56,67% em 1993. Meton Soares Jr., presidente da Associação dos Armadores Brasileiros, conta que a abertura do mercado de transporte marítimo tem contribuído para encolher as empresas, que são mais tributadas do que as concorrentes estrangeiras. Dados do Ministério dos Transportes, segundo Soares Jr., mostram que o volume de cargas transportados por navios de bandeira brasileira caiu de 19% em 1992 para 10,7% em 1994, como conseqüência da abertura. Para sobreviver a essas diferenças, os armadores brasileiros estão fazendo parcerias com as empresas estrangeiras e, assim, assegurar espaço no mercado.

No transporte terrestre de passageiros, as três especialidades mostram saúde financeira. As vendas cresceram acima de 20%. O melhor foi do rodoviário (25,24%, contra 11,71% em 1993); em seguida vem o

metropolitano, com 24,16%, enquanto em 1993 havia aumentado 16,46%. Já o setor de transporte por fretamento e turismo deu uma virada, saiu de um déficit de 3,15% para um crescimento de 23,34%. Comedidas, as empresas do setor de passageiros não fizeram grandes investimentos. O endividamento geral não chega a 50% em nenhuma das especialidades e a liquidez corrente se mostra acima de 1,0. Merece destaque o fretamento, com um índice de 4,16, o melhor entre todos os modais.

Para Walter Lemes Soares, presidente da Abrati – Associação Brasileira das Empresas de Transporte Rodoviário Intermunicipal, Interestadual e Internacional de Passageiros, as empresas tiveram um comportamento cauteloso em 1994 após dois anos de queda nas atividades. O volume de passageiros transportados aumentou 10% sobre 1993, o que contribuiu para melhorar o desempenho das empresas. Das 88 que

enviaram balanço, apenas oito fecharam no vermelho, contra 38, de um total de 82 analisadas no ano anterior.

Já no serviço metropolitano de transporte de passageiros, o movimento cresceu ainda mais. Para Clésio de Andrade, oriundo desse setor, esse é um indicativo cabal do aumento do poder de compra advindo do Plano Real. "As pessoas se locomovem mais quando têm mais recursos", aduziu.

De fato, a NTU – Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano registrou aumento de 15% no número de passageiros transportados durante o ano passado, por nada menos do que 105 mil ônibus em circulação nas áreas metropolitanas do país. Segundo seu presidente, Otávio Vieira da Cunha, o fôlego trazido pelo aumento de passageiros tem permitido às empresas retomarem seus programas de renovação de frota, que em 1994 chegou a 15%, comparados à média histórica de 6% a 7%. "Dessa forma, a idade média da frota hoje é de 4,8 a 5 anos", afirma.

# ENTENDA MELHOR AS TABELAS

Os critérios utilizados para avaliar o desempenho das 653 maiores empresas do setor dos transportes

**A**s páginas que vêm a seguir apresentam, de maneira sistemática e ordenada, os dados e os indicadores extraídos dos balanços do exercício de 1994 de 653 das maiores empresas ligadas às empresas de serviços de transporte e materiais de transporte. Desse total, 496 são operadoras de transporte, 112 indústrias e 45 empresas de serviços auxiliares.

Todas as tabelas trazem, atrás de si, os esforços desenvolvidos em um longo e persistente trabalho. Tudo começa com uma incansável busca dos balanços empreendida pela equipe da Editora TM, que lança mão de todos os meios de comunicação disponíveis, tais como anúncios na revista **Transporte Moderno**, circulares, mala direta, telex, fax e telefones.

Depois de previamente selecionados e classificados, os documentos são entregues à Dinamic Auditores Independentes, empresa de consultoria contábil de São Paulo, onde são planilhados e processados por computador, dando origem aos quadros apresentados neste capítulo e a outros relatórios e tabelas que aparecem nesta edição de *As Maiores do Transporte*.

Listadas pela ordem decrescente da receita operacional líquida de 1994, as empresas foram classificadas em três grandes grupos: a) Serviços de Transportes; b) Indústrias de Transportes; c) Serviços Auxiliares.

Os Serviços de Transportes, por sua vez, foram desdobrados nos seguintes setores, 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; g) Rodoviário de Passageiros.

Cada uma dessas atividades mereceu análise mais aprofundada e publicação de reportagens especiais nesta edição.

As Indústrias de Transportes apresentam, em ordem alfabética, dados sobre os seguintes segmentos: a) Carrocerias e Implementos para Caminhões; b) Carrocerias para Ônibus; 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; i) Pneus (fabricantes).

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

**OS CRITÉRIOS** – Com a implantação do Plano Real, todos os balanços foram publicados na nova moeda.

Eis agora os critérios que orientaram a avaliação das maiores empresas do setor dos transportes que enviaram balanços a *As Maiores do Transporte*:

**Receita Operacional Líquida** – É o total de receita de vendas de produtos e serviços subtraído

de deduções de vendas, que são: devoluções de vendas, descontos incondicionais e impostos incidentes sobre o faturamento (ICMS, ISS, PIS, COFINS, etc).

**Patrimônio Líquido** – A diferença entre o valor dos Ativos e dos Passivos Exigíveis e Resultados dos Exercícios Futuros representa o patrimônio líquido, que é o valor contábil que pertence aos acionistas ou sócios.

**Lucro Operacional** – A Lei nº 6.404 diz que, para se chegar ao Lucro Operacional, será deduzido da Receita Operacional Líquida o custo das mercadorias e serviços vendidos e das despesas operacionais. As despesas operacionais são aquelas pagas ou incorridas para vender produtos e administrar a empresa: despesas com vendas, despesas financeiras



deduzidas das receitas financeiras, despesas gerais e administrativas.

**Correção Monetária** – É o resultado da atualização monetária do Patrimônio Líquido, do Ativo Permanente, das contas de controladas, coligadas e contas correntes de sócios.

**Lucro Líquido** – É o resultado líquido apurado no balanço após dedução do Imposto de Renda.

**Liquidez Corrente** – Obtém-se fazendo a seguinte operação:

$\text{Ativo Circulante} \div \text{Passivo Circulante}$ .

Este quociente relaciona quantos reais a empresa dispõe em relação às dívidas de curto prazo. É um índice muito divulgado e frequentemente considerado o melhor indicador da situação da empresa.

**Endividamento Geral** – Obtém-se fazendo a seguinte operação:

$\{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}\} \div \text{Ativo Total} \times 100$

Expressa a percentagem que o endividamento representa sobre o Ativo Total da empresa.

**Rentabilidade da Receita** – Obtém-se fazendo a seguinte operação:

$\{\text{Lucro Líquido} \div \text{Receita Operacional Líquida}\} \times 100$

Expressa a percentagem que o Lucro representa em relação à Receita Operacional Líquida.

**Rentabilidade sobre o Patrimônio** – Obtém-se fazendo a seguinte operação:

$\{\text{Lucro Líquido} \div \text{Patrimônio Líquido}\} \times 100$

Expressa a percentagem que o Lucro representa em relação ao Patrimônio Líquido.

**Produtividade de Capital** – Obtém-se fazendo a seguinte operação:

$\text{Receita Operacional Líquida} \div \text{Ativo Total}$

Indica quanto a empresa obteve de receita líquida para cada R\$ 1,00 de investimento total. Quanto maior o índice, melhor.

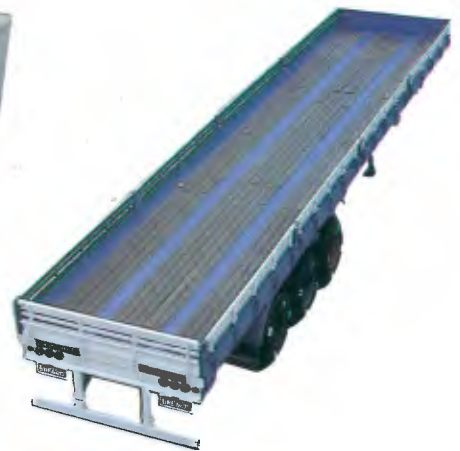
**Crescimento Real da Receita** – Obtém-se fazendo a seguinte operação:

$\{\text{Rec. Oper. Líq. do Ano} \div \text{Rec. Oper. Líq. do Ano Anterior}\} \times 100$

Expressa em termos percentuais a evolução ou queda das Receitas Operacionais Líquidas em relação ao ano anterior.

**NOTA:** Para calcular este índice, as receitas foram atualizadas monetariamente aplicando-se os seguintes fatores: para (1994) 1,511840; para (1993) 31,46417. Este índice só é válido para empresas que não aplicaram correção integral nos seus demonstrativos.

# Não coloque a carreta na frente do cavalo.



Quando você necessita de pranchas rebaixadas, baús ou carretas normais e extensivas, *locação é a decisão certa!* A manutenção fica por conta da locadora, que se encarrega também de substituir os

equipamentos danificados. Alugando você amplia sua frota, revertendo seu lucro para a aquisição de novos cavalos mecânicos. Com a prancha rebaixada, furgão ou carreta, você transporta qualquer tipo

de carga, exceto containers. Mais agilidade e segurança. Procure a M.C.C.L. A decisão certa é alugar de quem possui a maior quantidade e variedade de pranchas rebaixadas, furgões e carretas.



**M.C.C.L.  
MESQUITA CONTAINERS  
E CHASSIS LTDA.**

R. Almirante Tamandaré, 70/73  
Santos/SP - Cep: 11015-250  
Tel.: (013) 222-9229  
Fax: (013) 234-3413 - Telex: 13-1227

# REFORMA GARANTIDA PIRELLI. O RESTO É RECAUCHUTAGEM.

A Pirelli, primeiro fabricante de pneus certificado com a norma ISO 9001, é a primeira a garantir a reforma do seu pneu. Para isso, uma rede em expansão que já conta com mais de sessenta Reformadores Credenciados está apta a reformar os pneus Pirelli para caminhões e ônibus com a mais alta tecnologia desenvolvida pela empresa em anos de pesquisa. A partir de agora os seus pneus Pirelli convencionais ou radiais serão reformados recebendo a assinatura da Pirelli e do Reformador Credenciado. É a garantia de que seu pneu reformado vai rodar milhares de quilômetros dentro dos mais exigentes padrões de qualidade e segurança. Exija do seu reformador o selo "Reforma Garantida Pirelli". Ligue 0800-19-7638 para ter maiores informações sobre o programa de Reforma Garantida Pirelli.



F U T U R A

**REFORMA  
GARANTIDA**

**PIRELLI**



# REDE DE REFORMADORES CREDENCIADOS PIRELLI.

**RPLMA**  
São Luis - MA  
Tel. (098) 241-1203

**Recachutadora Elo**  
Manaus - AM  
Tel. (092) 651-2032

**Pneus Marquezan**  
Anápolis - GO  
Tel. (062) 314-3373

**Pneulândia**  
Goiânia - GO  
Tel. (062) 297-1266

**Pneucap**  
Jataí - GO  
Tel. (062) 631-3787

**Buzetti Pneu**  
Cuiabá - MT  
Tel. (065) 661-1737

**Buzetti Pneu**  
Campo Grande - MS  
Tel. (067) 754-2291

**Pneusola**  
Belo Horizonte - MG  
Tel. (031) 333-8833

**Recaminas**  
Belo Horizonte - MG  
Tel. (031) 441-1922

**Frota Componentes Aut.**  
Contagem - MG  
Tel. (031) 393-1807

**Santamaria Pneu**  
Contagem - MG  
Tel. (031) 396-3111

**A.D. Pneu**  
Formiga - MG  
Tel. (037) 322-1441

**Garbero Pneu**  
Juiz de Fora - MG  
Tel. (032) 222-1478

**Pneus Muriaé**  
Muriaé - MG  
Tel. (032) 721-5509

**Pneus Fael**  
Uberlândia - MG  
Tel. (034) 213-1020

**Muriaé Pneu**  
Pedro Leopoldo - MG  
Tel. (031) 661-1636

**Recapagem Santa Helena**  
Sete Lagoas - MG  
Tel. (031) 773-6688

**Tyresoles do Ceará Ltda.**  
Euzébio - CE  
Tel. (085) 275-1211

**Petri Pneu**  
Fortaleza - CE  
Tel. (085) 292-5844

**RPL (Matriz)**  
Fortaleza - CE  
Tel. (085) 228-7390

**RPL (Filial)**  
Fortaleza - CE  
Tel. (085) 274-1683

**Normando Gomes e Irmãos**  
Mossoró - RN  
Tel. (084) 321-2525

**Ref. Pneu Boa Viagem**  
Bayeux - PB  
Tel. (083) 232-1211

**Azevedo e Coutinho Pneu**  
Olinda - PE  
Tel. (081) 429-0428

**L. M. Renovadora de Pneu**  
Aracaju - SE  
Tel. (079) 241-2633

**Renovadora de Pneu OK**  
Aracaju - SE  
Tel. (079) 224-8277

**Pneus King**  
Feira de Santana - BA  
Tel. (075) 625-5255

**Renov. Pneu Sr. do Bonfim**  
Salvador - BA  
Tel. (071) 392-4122

**R. R. Sto. Antonio de Jesus**  
Sto. Antonio de Jesus - BA  
Tel. (075) 731-1346

**A. Z. Pneu**  
Castelo - ES  
Tel. (027) 542-2133

**Tyresoles do Esp. Santo**  
Vitória - ES  
Tel. (027) 228-3988

**Pneuscar**  
Barra Mansa - RJ  
Tel. (0243) 22-1490

**União Recachutagem**  
Barra do Pirai - RJ  
Tel. (0243) 46-5000

**Chebabe Pneu**  
Campas - RJ  
Tel. (0247) 23-3577

**Pneucap**  
Cascavel - PR  
Tel. (045) 225-6511

**Rex Pneu**  
Curitiba - PR  
Tel. (041) 346-2324

**Vulc. Curitibaana**  
Curitiba - PR  
Tel. (041) 246-4123

**Buzetti Pneu**  
Curitiba - PR  
Tel. (041) 349-1919

**Ivo Pneu**  
Paranavaí - PR  
Tel. (044) 423-2200

**Ressolex**  
Ponta Grossa - PR  
Tel. (042) 224-4188

**Banquiva Pneu**  
Sarandi - PR  
Tel. (044) 228-5457

**Rede Pneu**  
Bento Gonçalves - RS  
Tel. (054) 452-1922

**Vulcanizadora Motorista**  
Caxias do Sul - RS  
Tel. (054) 222-6121

**Blasi Pneu**  
Fred Westphalen - RS  
Tel. (054) 744-1400

**Paludo Pneu**  
Nova Prata - RS  
Tel. (054) 242-1457

**Irmãos Hoff**  
Portão - RS  
Tel. (051) 562-1255

**Steffen Pneu**  
Santa Rosa - RS  
Tel. (055) 512-2711

**Tipler**  
São Leopoldo - RS  
Tel. (051) 568-2222

**R.R. Irmão da Estrada**  
Araranguá - SC  
Tel. (0485) 22-0386

**Recap**  
Blumenau - SC  
Tel. (0473) 38-0961

**Warner Renovadora**  
Itajaí - SC  
Tel. (0473) 44-1805

**Arduino Galina**  
Xaxim - SC  
Tel. (0497) 53-2367

**Anchieta A. Brasiliense**  
A. Brasiliense - SP  
Tel. (0162) 92-1917

**Renov. Pneu Rezende**  
Barra Bonita - SP  
Tel. (0146) 41-0017

**Renobras**  
Barueri - SP  
Tel. (011) 422-4133

**Laluce Recauch. de Pneu**  
Birigui - SP  
Tel. (0186) 42-2060

**Tyresoles de Campinas**  
Campinas - SP  
Tel. (0192) 38-0033

**Pneucap**  
Guarulhos - SP  
Tel. (011) 912-2600

**Pneus Gonçalves**  
Mauá - SP  
Tel. (011) 747-3000

**Recapagens Bodini**  
Mogi das Cruzes - SP  
Tel. (011) 461-1011

**Renov. Pneu Rezende**  
Piracicaba - SP  
Tel. (0194) 21-6200

**Ressolagem Jardim**  
Piracicaba - SP  
Tel. (0194) 26-4999

**União S.A.**  
Piracicaba - SP  
Tel. (0194) 34-7822

**Alpha Pneu**  
Ribeirão Preto - SP  
Tel. (016) 626-8885

**Scorsolini Pneu**  
Ribeirão Preto - SP  
Tel. (016) 626-0270

**Pneufec Ind. Com. Ltda.**  
Sant. de Parnaíba - SP  
Tel. (011) 291-6433

**Auto Lins - Recachutagem**  
S.B. Campo - SP  
Tel. (011) 759-5888

**Tani-Budini**  
São José dos Campos - SP  
Tel. (0123) 31-2744

**À Pneusa**  
São Paulo - SP  
Tel. (011) 296-6550

**Centro Sul Pneu Ltda.**  
São Paulo - SP  
Tel. (011) 296-0229

**Durapoi**  
São Paulo - SP  
Tel. (011) 272-5662

**Sorecap**  
Sorocaba - SP  
Tel. (0152) 21-7277

**Anchieta**  
Vinhedo - SP  
Tel. (019) 876-2258



# Programame o guia que vai ficar o ano inteiro na mesa de quem decide



Anuário do Transporte Rodoviário de Carga vai reunir informações exigidas no dia-a-dia do transportador e do comprador de transporte. Além de reportagens, estatísticas sobre produção de caminhões e implementos no Brasil e projeções sobre o futuro do setor de material de transporte, o Anuário Brasileiro do Transporte Rodoviário de Carga terá dois guias de consultas, um para o transportador, outro para o embarcador:

- O Guia do Transportador vai trazer todas as informações para as seguintes perguntas:
  - Quais são as picapes, vans, caminhões leves, médios, semipesados e pesados que estão no mercado? Estão equipados com qual motor, câmbio, direção, eixos etc? Especificações técnicas e aplicações destes veículos? Quem são os fabricantes?
  - Quais são os implementos - carrocerias, semi-reboques, reboques, terceiros-eixos existentes no mercado? Quem são os fabricantes?
  - Quem fornece equipamentos de oficinas, de informática, peças e serviços?
- O Guia do Embarcador vai responder a estas perguntas:
  - Quais as principais transportadoras brasileiras? Endereços? Diretores? Número de filiais própria e franqueadas? Que tipos de cargas transportam? Área de atuação? Qual a frota própria e agregada? Quais os principais clientes destas transportadoras?

É oportuno programar o Anuário Brasileiro do Transporte Rodoviário: ele vai ficar o ano todo na mesa do transportador e do embarcador.

DATA DE FECHAMENTO PUBLICITÁRIO: 1ª quinzena de dezembro

DATA DE ENTREGA DE MATERIAL: 1ª quinzena de janeiro

DATA DE CIRCULAÇÃO: 2ª quinzena de janeiro

**transporte**  
MODERNO

INFORMAÇÕES  
FONE: (011) 862.0277  
FAX: (011) 825.6869

# AS MAIORES DE CADA SETOR

## SERVIÇOS DE TRANSPORTE

### AÉREO

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LÍQ. (em R\$)	PATR. LÍQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LÍQ. (em R\$)	LÍQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. (%)	CRESC. REC. (%)
007	VARIG S.A. Viação Aérea Rio-Grandense	RS	2.825.895,000	273.067.000	315.282.000	0	170.603.000	0,80	90,33	3,99	62,48	1,51	46,84
002	VASP - Viação Aérea São Paulo S.A.	SP	751.195,000	(300.020.000)	149.903.000	0	154.381.000	0,96	151,19	13,59	-51,46	0,00	165,64
003	TRANSBRASIL S.A. Linhas Aéreas	SP	585.149,000	(148.398.000)	38.868.000	0	38.583.000	0,49	142,05	4,36	-26,00	0,00	96,20
004	TAM - Transportes Aéreos Regionais S.A.	SP	244.966,325	26.485.810	26.385.171	0	14.799.306	1,11	76,26	4,00	55,88	3,32	121,78
005	RIO-SUL Serviços Aéreos Regionais S.A.	RJ	149.244,000	41.943.000	25.752.000	0	15.119.000	1,54	61,37	6,70	36,05	2,08	126,13
006	BRASIL CENTRAL Linhas Aéreas Reg. S.A.	SP	39.757,797	5.004.737	4.925.256	0	2.389.222	0,66	73,22	3,98	47,74	3,22	59,89
007	TABA Transp. Aéreo Reg. da Bahia S.A.	PA	38.802,000	3.942.000	(5.839.000)	22.571.000	3.707.000	0,60	90,45	6,32	94,04	1,42	36,35
008	LÍOER Taxi Aéreo S.A.	MG	26.857,000	6.945.000	(8.455.000)	63.386.000	11.883.000	0,34	88,04	29,27	171,10	0,70	49,79
009	TAM - Taxi Aéreo Marília S.A.	SP	21.414,000	33.816.335	12.530.865	11.184.107	20.261.323	0,52	39,05	62,58	59,92	0,55	34,26
010	LLOYD Aéreo Boliviano S.A.	SP	8.635,000	1.167.407	673.347	979.643	(306.296)	3,97	16,70	-2,35	-26,24	9,32	-2,76
011	VOTEC Taxi Aéreo S.A.	RJ	8.251,000	5.453.000	(9.221.000)	42.247.000	5.429.000	0,29	91,13	43,52	99,56	0,20	-22,34
012	TOTAL - Linhas Aéreas S.A.	RJ	7.426,200	1.325.724	(1.333.053)	338.938	(1.741.489)	1,33	48,35	15,51	131,36	1,04	-3,36
013	METRD - Taxi Aéreo S.A.	SP	3.970,000	4.467.872	1.876.588	(1.308.469)	234.886	1,89	28,93	3,91	5,26	0,95	-37,24
014	TAVAJ - Transportes Aéreos Regulares S/A.	AC	2.348,400	1.964.584	37.680	120.690	101.429	2,09	31,85	2,86	5,16	1,30	0,00
015	ABC - Taxi Aéreo S.A.	MG	1.880,000	3.532.000	(87.000)	566.000	468.000	0,95	15,90	16,47	13,25	0,68	-9,18
015	EXPRESSO - Aéreo S.A.	RJ	1.055,000	1.942.759	1.239.664	(1.166.809)	728	0,32	0,11	0,50	0,40	0,82	-4,14
017	AEROFOTO Cruzeiro S.A.	RJ	1.030,000	3.966.415	256.281	(1.263.918)	(1.221.786)	3,73	4,79	78,46	-30,80	0,37	10,30
013	TRANSAR - Taxi Aéreo S.F.	SP	934,000	311.400	109.631	(153.792)	(38.768)	2,51	62,46	-2,74	-12,45	1,70	-9,16
013	GHG Aero Taxi S.A.	SP	707,000	353.147	80.086	(32.373)	32.531	4,45	43,43	3,04	9,21	1,64	116,87
020	BATA - Bahia Taxi Aéreo Ltda	BA	413,000	1.633.188	124.094	0	124.120	0,00	0,00	19,86	7,60	0,38	122,99
021	CRUZEIRO - Taxi Aéreo S.A.	RJ	353,000	905.760	54.124	(95.865)	(10.573)	6,44	8,26	-1,98	-1,17	0,54	228,79
022	ANGRA Taxi Aéreo S.A.	SP	265,000	(691.558)	(162.322)	(179.410)	(341.506)	0,40	20,38	84,96	0,00	0,00	351,58
023	RANDY INTERNACIONAL Exp. e Imp. Ltda.	SP	87,000	362.464	234.026	(216.203)	301.339	0,99	74,62	27,39	83,14	0,90	0,00

### FERROVIÁRIO

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LÍQ. (em R\$)	PATR. LÍQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LÍQ. (em R\$)	LÍQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. (%)	CRESC. REC. (%)
001	RFFSA - Rede Ferroviária Federal S.A.	RJ	220.175,000	14.254.451.000	(1.781.016.000)	3.330.371.000	(1.178.668.000)	0,75	20,33	149,88	-8,27	0,40	3,85
002	CBTU - Cia. Brasileira de Trens Urbanos	RJ	277.514,000	826.604.000	(102.530.000)	220.785.000	29.078.000	0,35	41,24	6,93	3,52	0,30	-11,48
003	METRÔ - Cia. do Metropolitan de São Paulo	SP	219.819,000	4.589.644.000	(189.137.000)	0	(179.847.000)	0,17	28,08	54,12	-3,92	0,50	66,40
004	FEPASA - Ferrovia Paulista S.A.	SP	166.566,000	6.392.511.000	(671.866.000)	2.314.118.000	(533.487.000)	0,11	36,00	211,86	-8,35	0,30	4,31
005	METRÔ - Cia. Metrop. do Rio de Janeiro	RJ	75.157,000	2.426.722.000	(2.850.198.000)	3.543.680.000	(304.733.000)	0,30	13,43	268,20	-12,56	0,40	-
006	CPTM - Cia. Paulista de Trens Metrop.	SP	38.540,572	847.082.168	(20.380.161)	(1.127.974)	(21.532.003)	0,33	2,19	36,95	-2,54	0,70	0,00
007	TRENSURB - Emp. Trens Urb. F. Alegre S.A.	RS	5.083,162	139.382.073	(7.132.914)	40.558.434	(5.445.677)	1,10	25,84	70,86	-3,91	0,40	9,02

### FRETAMENTO E TURISMO

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LÍQ. (em R\$)	PATR. LÍQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LÍQ. (em R\$)	LÍQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. (%)	CRESC. REC. (%)
001	BREDA Transportes e Turismo Ltda.	SP	26.991,430	10.164.263	(12.847.318)	6.922.582	(845.356)	0,33	64,16	-2,07	-8,32	1,44	6,53
002	JÚLIO SIMÕES Fretamento e Turismo Ltda.	SP	6.410,790	195.289	(381.503)	48.565	(255.129)	0,41	90,46	-2,63	-130,64	4,73	109,39
003	Viação MONTENEGRO S.A.	RS	5.446,070	2.504.499	(1.122.562)	542.069	340.234	0,43	45,50	4,13	13,58	1,79	13,35
004	Turismo TRÊS AMIGOS Ltda	RJ	5.231,480	4.976.189	1.440.770	(948.003)	412.008	9,79	3,96	5,21	8,28	1,53	0,24
005	Viação JACAREÍ Ltda.	SP	5.135,500	4.457.388	2.486.481	1.556.182	(853.833)	0,73	27,71	-11,00	-19,16	1,26	25,78
006	DOMÍNIO Transportadora Turística Ltda.	SP	4.010,570	4.738.310	2.976.062	2.367.648	479.058	7,23	10,89	7,90	10,11	1,14	-1,40
007	GRACIMAR Transportes e Turismo Ltda.	SP	2.711,860	1.354.544	448.422	38.719	453.331	0,69	16,39	11,06	33,47	2,53	34,75
008	BENFICA TURISMO Transp. Turis. Benf. Ltda	SP	2.534,124	676.522	(198.996)	(145.763)	(85.307)	1,22	47,00	-2,23	-12,61	3,00	5,76

NOTA: REC. OPERAC. LÍQ.: Receita Operacional Líquida; PATR. LÍQ.: Patrimônio Líquido; LUCRO OPERAC.: Lucro Operacional; CORR. MONET.: Correção Monetária; LUCRO LÍQ.: Lucro Líquido; LÍQ. CTE.: Liquidez Corrente; ENDIV. GER.: Endividamento Geral; RENT. REC.: Rentabilidade de Receita; RENT. PAT.: Rentabilidade de Patrimônio; PROD. CAP.: Produtividade de Capital; CRESC. REC.: Crescimento de Receita.



# CALIBRE O SEU Q.I.

## Venha à Feira Brasil-Alemanha de Tecnologia para o Mercosul.

Na Febral 95, você vai ver o que existe de mais avançado em tecnologia industrial. Com mostra especial sobre o meio ambiente, simpósios técnicos e rodadas de negócios, o evento será mais completo do que qualquer curso de especialização no Exterior. Melhor e mais compacto não dá. Não perca a oportunidade. Faça seu PhD na Febral 95.

**De 27/11 a 3/12 de 1995, no Expo Center Norte, em São Paulo.**

**Segunda a sexta, das 12 às 22 horas.**

**Sábado e domingo, das 10 às 20 horas.**

**Aberta ao público nos dias 2 e 3/12/95 (ingresso: R\$ 5,00).**

**Internet: <http://www-dw.gmd.de/>**

Uma iniciativa do Ministério de Economia da República Federal da Alemanha em cooperação com a Comissão de Exposições e Feiras da Economia Alemã. Apoio: Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha.



**Preencha e entregue este cupom na portaria da FEBRAL 95 ou, se preferir, envie para a Caixa Postal nº 18.800 - CEP 04699-970, São Paulo, ou pelo Fax (011) 887-7479, e receba um kit com convites e informações completas sobre a Feira.**

Nome \_\_\_\_\_  
Endereço \_\_\_\_\_  
Cidade \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_  
Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ Profissão: \_\_\_\_\_  
Empresa: \_\_\_\_\_ Cargo: \_\_\_\_\_  
Nº de convites que deseja receber: ( ) \_\_\_\_\_



Máquinas e Equipamentos



Eletrotécnica e Eletrônica



Indústria Automotilística e Autopeças



Indústria Química



Mecânica de Precisão e Óptica



Navegação Aérea e Espacial





# NA TERRA...



# NO AR...



# A CERTEZA DE CHEGAR.

*O* AIR CARGO RAPIDÃO COMETA ASSEGURA UM SERVIÇO AINDA MAIS RÁPIDO, COM A QUALIDADE DE DESEMPENHO GARANTIDA POR MAIS DE MEIO SÉCULO DE ESTRADA, QUE TAMBÉM SE PROJETA NA CONQUISTA DO AR. FAÇA DE NOSSA PONTUALIDADE A SUA GARANTIA.



*1ª* HORA DO RAPIDÃO COMETA, O CAMINHO SEGURO PARA O EMPRESÁRIO MODERNO OPERAR COM ESTOQUES MÍNIMOS, RACIONALIZANDO AO MÁXIMO OS INVESTIMENTOS EM ESTOQUES. FAÇA DOS NOSSOS CAMINHÕES O SEU DEPÓSITO.



A carga que tem pressa de chegar





# Este é forte. É Sabó.



## Rolamento de Cardan

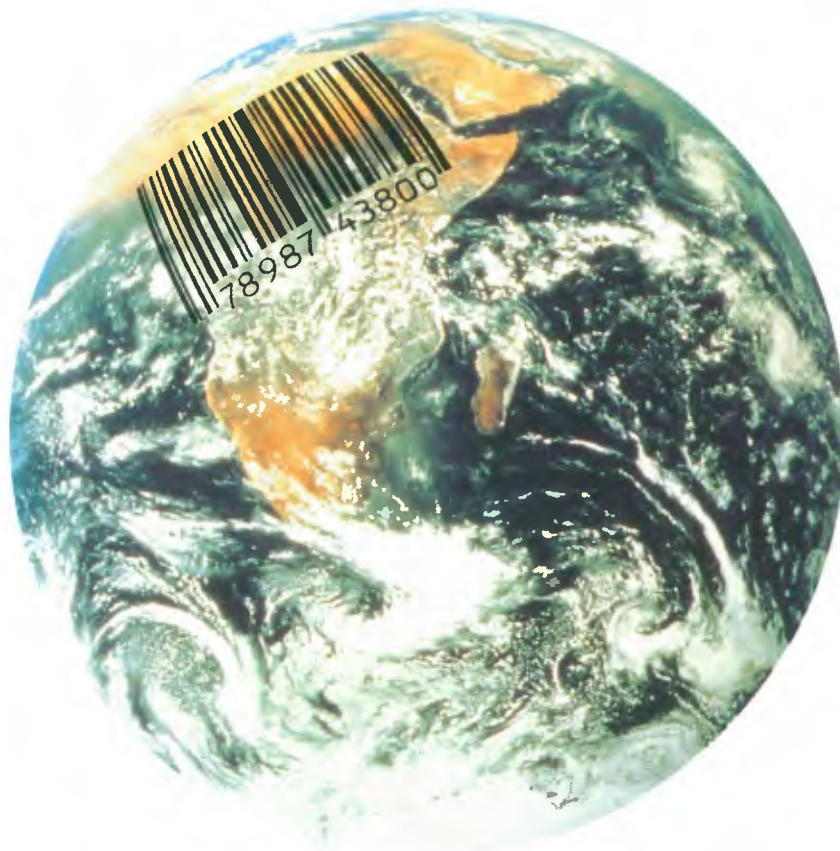
com borracha, para suporte boiadeiro e original

TH 1708 Mercedes-Benz (Linha 13) modelos:  
L1113/1313/1316/1513/1516/2013/OF1313



O conjunto de reparo do suporte do eixo cardan é fabricado pela TH Retenes, uma empresa do Grupo Sabó. É mais um produto com a qualidade e tecnologia que você conhece.

**SABÓ**  
Tecnologia da perfeição



## O SISTEMA DE CÓDIGO DE BARRAS ESTÁ MUDANDO O MUNDO. A SEAL TEM SOLUÇÕES PARA SUA EMPRESA MUDAR COM ELE.

A Seal desenvolve soluções de automação para controle de qualidade, logística, auditoria de preços utilizando scanners fixos e manuais, coletores de dados, impressoras, sistemas de radiofrequência e softwares especiais. Com esses recursos, Indústria, Comércio, Transportes e Serviços estão ganhando o seu passaporte para a modernidade. Identificado pelo símbolo que agora está em toda parte: nas embalagens, nos containers, nos laboratórios, nas bibliotecas, etc. Chame a Seal para acompanhar a sua evolução.



**Seal**

Soluções em automação com código  
de barras e radiofrequência.

R. Capital Federal, 263 Tel.:(011) 874-3800 - Fax:(011) 874-3905  
São Paulo - SP

Seal, a Maior Empresa  
e Destaque do Ano  
no segmento  
Equipamentos para  
Automação Comercial  
do Anuário  
Informática Hoje.  
Um prêmio para quem  
dá melhores soluções  
para seus clientes.



# Mesmo com 120 toneladas nas costas, a tecnologia Volvo vai mais longe.



Estelam

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCONVE.

Todos os anos, a Volvo investe milhões de dólares em pesquisa e desenvolvimento tecnológico nos mais variados países onde está presente. O resultado disso tudo você pode conferir na resistência e economia operacional de nossos caminhões. Como a linha Volvo NL, disponível nos modelos NL10, com 310 e 340cv e NL12, com 360 e 410cv e com vários tipos de tração, servindo para as mais diversas aplicações de transporte pesado, podendo transportar até 120 mil quilos com a

melhor relação custo por tonelada. Como você pode ver, eles são fortes, robustos, duráveis, encaram qualquer estrada e trabalho, têm 1 ano de garantia sem limite de quilometragem e dois anos ou 200 mil km para componentes do trem-de-força. Porque a Volvo sabe que caminhão bom é caminhão rodando, transportando produtos e indo mais longe. Por isso, seja qual for a necessidade de transporte ou natureza da operação, conte com a força e resistência da Volvo.

VOLVO DO BRASIL VEÍCULOS LTDA.  
AV. JUSCELINO KUBITSCHKE DE OLIVEIRA, 2.600 - CIC - 81260-000 - Tel. (041) 317-8111 - CURITIBA - PR - BRASIL

# **VOLVO**

Resistência a toda prova.





PARADISO 1800 D.D. 8x2



PARADISO GV 1450 LD 6x2



PARADISO GV 1450 6x2



PARADISO EV 1450 LD 6x2



VIAGIO GV 1000 4x2



VIAGIO GV 1000 4x2

ÔNIBUS RODOVIÁRIO MARCOPOLO.

# ABSOLUTO EM QUALQUER CAMINHO.

AGÊNCIA/A

Se você quer dar o máximo de conforto aos seus passageiros, a melhor opção é a linha rodoviária Marcopolo, afinal, uma empresa que já produziu 80.000 ônibus e exporta para mais de 40 países, tem sua qualidade atestada por milhões de pessoas. Tanto para linhas rodoviárias convencionais como para turismo, os ônibus rodoviários da Marcopolo sempre atenderão às suas necessidades através dos modelos Paradiso 1800 Double-Decker, Paradiso GV 1450 - LD 8 x 2 e LD 6 x 2, Paradiso GV 1150, Viaggio GV 850, Viaggio GV 1000 e Viaggio GV 1150. Incorpore à sua frota o ônibus mais vendido e mais versátil do Brasil. Ônibus Rodoviário Marcopolo, absoluto em qualquer caminho.



**MARCOPOLO**

**Evoluindo para a perfeição**

Rede de vendas no Brasil: Belém (091) 229-4342, Belo Horizonte (031) 443-1542, Brasília (061) 243-1577, Campo Grande (067) 352-3580, Vitória (027) 225-8622, Cascavel (0452) 25-2002, Cuiabá (065) 627-4285, Curitiba (041) 362-2122, Florianópolis (048) 248-1011, Fortaleza (085) 281-2211/234-2881, Goiânia (062) 2-1-3; 44, Londrina (6433) 30-5050, Manaus (092) 6-4-4322, Pelotas (0532) 28-2844, Porto Alegre (051) 342 1655, Porto Velho (069) 225-1556, Presidente Prudente (0182) 21-5177, Recife (081) 471-1733, Rio de Janeiro (21) 530-3435, Salvador (071) 215-0056, São Paulo (011) 954-9499.





**Consulte a Assis Costa e seus  
negócios de transporte vão decolar.**



A **Assis Costa** Consultoria avalia e mensura todos os pontos negativos e positivos da sua empresa, atuando na gestão administrativo-financeira e mercadológica, na administração das operações e do sistema de informações. Criando e implementando instrumentos gerenciais modernos, informações e dados confiáveis, a **Assis Costa** garante melhores resultados. O planejamento estratégico é feito junto à empresa, traçando metas, objetivos e eliminando ameaças, envolvendo todos os gerentes no processo. A empresa cliente da **Assis Costa** tornarse-á mais dinâmica e competitiva, ajustada à nova fase da economia brasileira, gerando maior rentabilidade e qualidade. A **Assis Costa** Consultoria é especializada no apoio às empresas de transporte rodoviário de cargas e passageiros. Consulte-nos.



**ASSIS COSTA**  
CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA.  
ESPECIALIZADA EM TRANSPORTE  
RODOVIÁRIO DE CARGAS E PASSAGEIROS.

Rua XV de Novembro, 534 Edifício Albor 8º andar sala 87 Fone:(047) 322-6285  
Fone/Fax:(047) 322-6198 CEP 89010-000 Blumenau - SC

## RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC.		LUCRO OPERAC.	CORR. MONET.	LUCRO LIQ.	LIQ. CTE	ENDEV. GER.	RENT. REC.	RENT. PAT.	PROD. CAP.	CRESC. REC.
			(em R\$)	(em R\$)									
050	REAL Transporte e Turismo S.A.	RS	3.221.925	439.615	(1.403.213)	933.389	(197.134)	0.47	78.81	-4.05	-44.84	2.35	-45.22
051	Empr. Auto O. MANOEL RODRIGUES S.A.	SP	3.067.000	6.711.000	241.000	72.000	375.000	2.15	5.18	8.09	5.59	0.66	32.86
052	Viação NORDESTE Ltda.	RN	3.053.428	2.036.668	(1.153.674)	158.085	124.192	0.39	17.94	2.69	6.10	1.86	49.52
053	Empresa IRMÃOS TEIXEIRA Ltda.	MG	2.933.263	428.207	(839.605)	56.607	(646.873)	0.59	73.09	14.59	151.07	2.79	0.00
054	Empresa UNIÃO de Transporte Ltda.	SC	2.644.401	3.095.012	1.600	593.899	753.705	0.70	24.12	18.85	24.35	0.98	39.15
055	COLIBRI Transportes Ltda.	MT	2.357.463	(660.084)	(2.280.504)	465.733	(244.207)	0.37	127.29	-6.85	0.00	0.00	0.00
056	Viação NACIONAL S.A.	MG	2.287.847	1.125.344	(459.335)	547.557	1.006.892	0.92	53.67	29.11	89.47	1.42	11.11
057	COLITUR Transportes Rodoviários Ltda.	RJ	2.148.914	1.211.337	94.235	170.512	430.270	0.29	48.15	13.24	35.52	1.39	26.85
058	Expresso GAÚCHO S.A.	RS	1.990.489	1.785.851	(229.078)	305.297	93.196	0.59	26.13	3.10	5.22	1.24	28.40
059	TRANSUL Transportes Coletivos Ltda.	SP	1.985.441	1.083.032	66.827	110.437	182.968	0.85	23.11	6.10	16.89	2.13	28.34
060	Expresso AZUL de Transporte S.A.	RS	1.967.098	1.445.559	(17.412)	131.847	317.955	2.20	15.08	10.69	22.00	1.75	37.41
061	ULTRA S.A Transporte Interurbanos	SP	1.929.646	1.335.756	(662.213)	605.674	188	0.55	58.93	0.10	0.10	0.90	44.84
062	JANDAIA Transportes e Turismo Ltda.	SP	1.889.965	1.156.090	261.505	270.662	58.170	3.16	17.84	2.04	5.03	1.99	40.29
063	Expresso ADAMANTINA S.A.	SP	1.724.332	626.890	159.221	139.016	288.899	1.17	43.56	11.08	46.08	2.35	38.12
064	Viação VALE DO TIETÊ Ltda.	SP	1.720.244	1.828.303	452.709	31.753	(466.504)	0.79	29.20	17.94	-25.52	1.01	0.00
065	Viação CAMPO BELO Ltda.	MG	1.706.226	2.563.414	(327.904)	12.460	(196.639)	1.07	23.85	-7.62	-7.67	0.77	51.01
066	Viação BOA VISTA Ltda.	PB	1.687.455	646.113	(145.261)	7.835	(56.024)	0.67	30.78	-2.20	-8.67	2.73	0.00
067	TRANSUR - Transporte Rod. Mansur Ltda.	MG	1.558.507	1.500.700	281.414	56.309	233.700	1.06	14.73	9.92	15.57	1.34	42.74
068	VIPETTUR Viação Pernamb.S.A.Tr. e Tur	CE	1.536.797	1.160.627	492.250	(324.958)	116.437	7.43	4.88	5.01	10.03	1.90	0.00
069	Transportes ZUCA LOPES Ltda.	PI	1.490.176	1.164.983	330.834	62.444	278.102	3.03	7.46	12.34	23.87	1.79	45.39
070	Viação GOIÂNIA Ltda.	GO	1.367.395	882.931	460.755	381.563	67.057	9.40	12.14	3.24	7.59	2.02	-7.92
071	Viação SARTORI Ltda.	MG	1.349.302	453.558	(100.717)	87.928	(16.477)	0.42	39.58	-0.81	-3.63	2.72	33.58
072	GUERINO SEISCENTOS Transportes Ltda.	SP	1.264.984	1.782.199	(66.564)	89.788	(164.174)	2.17	3.25	-8.58	-9.21	1.04	21.17
073	Expresso AMARELINHO Ltda.	SP	1.192.704	978.456	35.788	9.265	65.032	1.47	17.10	3.61	6.65	1.53	32.80
074	Cia. REX de Transportes	SC	1.029.485	1.411.967	(803.203)	111.052	(553.236)	0.29	23.12	35.55	-39.18	0.85	40.91
075	Viação RÁPIDO BRASIL S.A.	SP	979.079	539.152	274.167	228.913	251	0.46	68.19	0.20	0.50	0.87	8.25
076	CAIÇARA Ônibus S.A.	MG	976.892	1.589.321	628.432	25.620	624.802	0.77	9.87	42.31	39.31	0.84	348.95
077	Viação PATO BRANCO Ltda.	PR	789.398	420.023	(13.316)	(4.999)	9.962	0.66	24.91	0.83	2.37	2.13	41.06
078	Empresa Brasil S.A. Transporte e Turismo	RJ	724.692	724.107	138.134	18.753	159.739	1.26	10.71	14.58	22.06	1.35	-84.75
079	Viação UMUARAMA Ltda.	PR	620.538	2.287.623	151.504	(951)	87.673	1.38	17.38	9.35	3.83	0.33	-29.88
080	BEL-TOUR Turismo e Transportes Ltda.	RJ	584.487	369.561	53.864	0	122.210	2.61	73.11	13.83	33.07	0.64	0.00
081	Elson Souto e Cia Ltda. EXPRESSO 1002	PE	455.559	2.966.429	69.680	(9.713)	59.966	2.21	9.84	8.71	2.02	0.21	-30.94
082	CORCOVADO TUR Corcovado Tr. Tur. Ltda	SP	442.794	139.749	59.080	(10.888)	63.383	1.95	36.33	9.47	45.35	3.05	0.00
083	AUTO VIAÇ. GOIANÉSIA-Manoel V. Theodoro	GO	377.889	1.233.362	79.285	46.131	79.153	1.06	10.37	13.86	6.42	0.34	0.00
084	Rápido SUDOESTINO Ltda.	MG	337.275	365.029	61.143	(4.908)	42.149	2.00	7.29	8.27	11.55	1.30	-3.65
085	Viação CIDADE CAÇULA Ltda.	MS	178.168	(2.962)	(15.798)	7.844	(8.735)	5.59	111.63	-3.24	0.00	0.00	23.66
086	Empresa de Transportes COUTINHO Ltda.	MG	162.522	168.449	(77.182)	152.808	131.988	0.12	65.87	53.72	78.35	0.50	-73.67
087	TRANSCOLIN Transp. Coletivo Interest. Ltda	MG	109.209	(644.776)	(4.469)	4.072	(396)	-0.36	-20.94	-0.24	0.00	0.00	-38.88
088	Rápido RIBEIRÃO PRETO S.A.	SP	92.755	2.748.203	15.814	130.622	(14.808)	4.45	11.74	10.56	-0.54	0.50	358.98

## INDÚSTRIA DE TRANSPORTE

# CARROCERIAS E IMPLEMENTOS PARA CAMINHÕES

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC.		LUCRO OPERAC.	CORR. MONET.	LUCRO LIQ.	LIQ. CTE	ENDEV. GER.	RENT. REC.	RENT. PAT.	PROD. CAP.	CRESC. REC.
			(em R\$)	(em R\$)									
001	RANDON Implementos S.A.	RS	123.217.000	96.519.000	31.356.000	(5.289.000)	23.712.000	1.50	31.65	12.73	24.57	1.32	46.62
002	RECRUSUL S.A.	RS	30.872.000	30.973.000	21.668.000	(14.756.000)	6.696.000	2.17	34.29	14.35	21.62	0.97	94.64
003	A. GUERRA S.A. Implementos Rodoviários	RS	28.073.327	11.587.980	4.500.967	(806.390)	1.990.792	1.30	54.44	4.69	17.18	1.67	103.47
004	IDEROL S.A. Equipamentos Rodoviários	SP	26.273.000	5.429.000	(6.953.000)	0	(6.767.000)	0.45	85.51	-17.04	-124.65	1.06	145.53
005	Euclides FACCHINI & FILHOS	SP	23.441.123	37.014.992	(1.268.695)	2.706.794	(2.327.907)	0.62	31.07	-6.57	-6.29	0.66	82.23
006	RODOVIÁRIA S.A. Ind. de Implem. p/Transp.	RS	23.321.000	20.873.000	4.747.000	(3.164.000)	1.403.000	1.60	31.27	3.98	6.72	1.16	67.83
007	NOMA & Cia Ltda.	PR	15.021.586	4.239.498	3.734.023	(907.808)	1.691.554	1.48	56.55	7.45	39.90	2.16	143.16
008	DAMBROZ S.A. Ind. Mecânica e Metalurg.	RS	8.540.740	3.799.680	867.887	(767.180)	126.576	1.43	43.16	0.98	3.33	1.93	50.47
009	Mecânica SILPA Ltda.	RS	7.377.824	1.243.636	(380.860)	(375.383)	(462.927)	0.83	72.01	-4.15	-37.22	2.51	0.00
010	CIBER - Cia. Ind. Bras. de Equip. Rodoviários	RS	7.290.958	4.224.230	713.262	(284.398)	(13.559)	1.19	51.59	-0.12	-0.32	1.26	-9.11
011	REFRIMA S/A Equipamentos Industriais	AM	7.176.000	5.113.000	4.854.000	(2.086.000)	2.706.000	6.09	18.91	24.94	52.92	1.72	0.00
012	CIBI Companhia Industrial Brasileira Impianti	SP	6.005.914	4.371.437	638.986	393.376	1.028.554	2.29	44.35	11.33	23.53	1.16	15.70
013	PIERINO GOTTI Ind. de Impl. Rodov. Mec. Ltda.	PR	5.810.872	6.323.100	856.093	268.820	575.109	1.88	14.73	6.55	9.10	1.18	63.82
014	MASSARI S.A. - Indústria de Viaturas	SP	4.668.210	528.125	(1.741.236)	335.681	(1.418.923)	0.86	88.31	20.11	268.67	1.43	95.84
015	CIMASA Veic. p/Combate a Incêndios S.A.	RS	3.137.736	1.351.573	(1.744.878)	1.091.918	(1.072.365)	0.61	83.60	22.61	-79.34	0.58	41.89
016	MULTIVAN S.A. Veículos e Equipamentos	RS	2.987.202	1.213.265	975.098	(1.094.086)	(120.183)	2.37	39.22	-2.66	-9.91	2.26	-53.66
017	Carrocerias LINSHALM Ltda.	SC	2.448.164	2.010.655	1.330.080	(1.139.517)	701.281	2.24	28.11	18.95	24.09	0.91	56.21
018	HC HORNBERG Impl. Rodoviários Ltda.	SC	2.104.533	1.066.330	911.769	3.919	854.523	5.50	20.51	26.86	80.14	2.37	145.08
019	NOVA KABI - Kabi Indústria e Com. S.A.	RJ	2.074.819	691.905	371.119	285.249	84.254	1.84	51.32	2.69	12.18	2.05	112.40
020	RODOVALE Ind. Com. e Represent. Ltda.	RS	1.670.608	685.043	57.116	142.761	124.597	0.92	48.71	4.93	18.19	1.89	0.00
021	LÍDER S.A. Viaturas e Equip. Industriais Ltda	MG	1.473.066	503.250	83.823	(20.148)	64.793	1.44	49.38	2.91	12.87	2.24	24.78
022	THERMOSUL Carrocerias Ltda.	SC	1.303.673	342.134	224.301	82.132	103.761	1.55	49.77	5.26	30.33	2.89	113.60
023	BECKER Implementos Rodoviários Ltda.	SC	1.104.595	170.342	157.138	16.860	169.351	1.82	46.08	10.14	99.42	5.29	0.00
024	SERPEÇAS Alagoas Impl. Rodov. Ltda.	AL	919.203	325.376	318.285	(381.193)	(62.908)	2.24	17.17	-4.53	-19.33	3.54	-80.88
025	Ind. de Implementos Rodov. SÃO JOÃO Ltda.	SP	728.095	283.557	85.922	18.953	49.082	1.53	41.73	4.46	17.31	2.26	530.57
026	ALTARI S.A. - Viaturas e Refrigeração	RS	709.672	16.068	(170.196)	68.058	(100.677)	1.20	97.16	-9.38	-626.57	1.90	53.10
027	Carrocerias POHL Ltda.	RS	52.363	51.778	29.701	(2.012)	26.851	5.35	11.50	33.92	51.86	1.39	0.00
028	Ind. de CARROCERIAS DALLA COSTA Ltda.	PR	39.603	10.321	2.940	(1.031)	1.911	1.61	30.73	3.19	18.52	4.02	94.57

NOTA: REC. OPERAC. LIQ.: Receita Operacional Líquida; PAT. LIQ.: Patrimônio Líquido; LUCRO OPERAC.: Lucro Operacional; CORR. MONET.: Correção Monetária; LUCRO LIQ.: Lucro Líquido; LIQ. CTE.: Liquidez Corrente; ENDEV. GER.: Endividamento Geral; RENT. REC.: Rentabilidade da Receita; RENT. PAT.: Rentabilidade de Patrimônio; PROD. CAP.: Produtividade de Capital; CRESC. REC.: Crescimento da Receita.



1005

**DISTINÇÃO  
INDÚSTRIA**

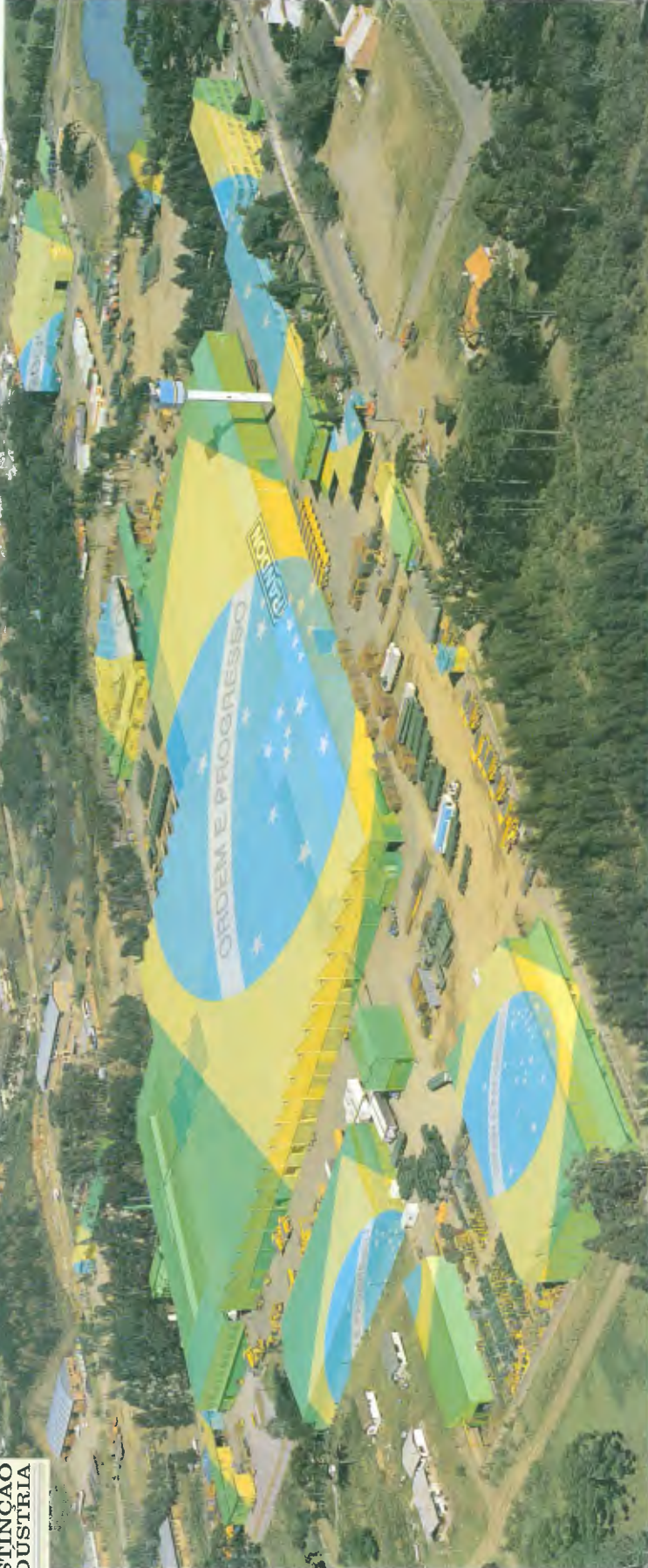
# **RANDON, Uma Empresa Com Qualidade e Tecnologia Internacionais**

**RANDON**

*Prêmio  
Via. Aberta*



1994



©/acta

A Randon Participações S.A. é composta por dez empresas operacionais que oferecem soluções em cinco segmentos de mercado: Implementos para o Transporte Rodoviário; Veículos Especiais; Prestação de Serviços; Autopeças e Fruticultura. No segmento de Implementos para o Transporte Rodoviário, as empresas Randon são líderes do mercado nacional com 42 por cento de participação. Graças a um conjunto de ações estratégicas, avalizadas pela transparência, a Randon foi

agraciada com o Prêmio "Distinção Indústria", conferido pela Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERSGS) e Prêmio "ABAMEC - Categoria Companhia Aberta", distribuído pela Associação Brasileira de Mercado de Capitais. Estas duas conquistas atestam o grau de qualidade e a capacidade tecnológica e administrativa, representadas pela Randon Participações S.A.; uma empresa com eficiência e competitividade internacionais.



**PARTICIPAÇÕES**

RANDON PARTICIPAÇÕES S.A.  
Av. Abramo Randon, 770 - CEP 95055-010  
Caxias do Sul - RS - Fax: (054) 222.7322  
Fone: (054) 222.2555



## O novo serviço da Transroll liga São Paulo a Buenos Aires sem buracos, cruzamentos e congestionamento.

Mercoseas é a ligação direta semanal de Rio, São Paulo, Paraná e Santa Catarina com Argentina e Uruguai.

Os navios Intrépido e Independente, da classe "Roll-On-Roll-Off - Containership", de bandeira brasileira estarão sendo empregados em viagens semanais dedicadas, escalando os portos de Rio de Janeiro, Santos, São Francisco, Buenos Aires, Campana e Montevideo, a partir de Outubro.

Saídas e chegadas em dias fixos garantem o "transit-time" para o seu "just-in-time".

Sua mercadoria viaja com toda a segurança, chega na hora marcada e não paga mais por isto.

Faça sua reserva de espaço em nossos navios através de nossa rede de Agências.

# TRANSROLL

Nós falamos a sua língua

AGÊNCIAS SEAWAYS

	Telefone	Telefax	Telex
RIO:	(021) 210-2146	262-7166	33541/23298
BUENOS AIRES (FLASA):	(541) 314-6100	311-2380	27087 FLASA AR
SÃO PAULO:	(011) 280-4544	853-5546	3590/23205
SANTOS:	(013) 222-8757	230-3034	131220/132425
NOVO HAMBURGO:	(051) 594-2455	593-9456	522488
CURITIBA:	(041) 224-7315	223-6351	
JOINVILLE (litoral)	(0474) 44-0867	47-0540	475320 LITL

## CARROCERIAS PARA ÔNIBUS

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	COFR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE. (%)	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. REC. (%)	CRES. REC. (%)
001	MARCOPOLO S.A.	RS	183.517.000	124.446.000	(901.000)	0	(1.978.000)	2,01	28,84	-0,71	-1,59	1,58	12,92
002	BUSSCAR - Carrocerias Nielson S.A.	SC	81.538.244	37.439.833	17.106.997	(-1.510.388)	5.581.350	1,83	34,54	4,53	14,91	2,16	23,69
003	CAIO - Cia.Americana Industrial de Ônibus	SP	60.068.000	23.435.000	(1.115.000)	189.000	(838.000)	1,18	54,32	-0,92	-3,58	1,77	7,51
004	HIDROPLÁS S.A.	SP	12.498.681	15.870.029	(6.282.526)	2.607.399	(1.880.689)	0,33	38,47	-9,95	-11,85	3,73	-4,90
005	CAIO NORTE-Cia.Am.Ind.Ônibus do Norte	PE	8.899.104	13.303	(694.457)	13.117	(681.310)	0,80	99,64	-5,06	-512,15	3,60	94,28
006	CMA - Cia.Manufaturas Auxiliãr	SP	2.992.600	3.396.577	950.707	(511.384)	418.592	6,12	5,43	9,25	12,32	1,26	142,37

## CONSTRUÇÃO NAVAL

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	COFR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE. (%)	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. REC. (%)	CRES. REC. (%)
001	IVI - Indústrias Velrome-Ishibrás S.A.	RJ	287.915.000	463.274.000	22.712.000	0	41.522.000	1,28	49,25	9,54	8,96	0,43	55,51
002	Ind.Reun.Caneco S.A.ESTALEIRO CANECO	RJ	47.052.392	214.758.138	3.613.331	5.180.149	(3.474.992)	1,02	19,65	-4,89	-1,62	0,20	-1,63
003	Companhia COMÉRCIO E NAVEGAÇÃO	RJ	22.880.000	133.450.000	(38.652.000)	(-100.532.000)	32.837.000	1,20	50,27	94,93	24,61	0,12	-43,79
004	ENAVI S.A. Engenharia Naval e Industrial	RJ	12.605.366	1.151.022	(2.091.758)	3.453.222	89.969	1,07	89,39	0,47	7,82	1,76	52,56
005	RENAVE Empr.Brasileira de Rep.Navais S.A	RJ	7.280.520	265.693	(5.168.091)	16.444.350	(7.596.935)	0,90	98,83	-69,02	-2859,3	0,41	-15,69
006	TRANNAVE Est.de Rep. Constr.Navai S.A	RJ	326.622	2.007.498	(394.276)	269.807	(53.571)	6,97	18,90	-10,85	-2,67	0,20	65,81

## EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO INTERNA

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	COFR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE. (%)	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. REC. (%)	CRES. REC. (%)
001	TECTRAM Engenharia Ind. e Comércio S.A	SP	15.478.896	3.069.020	(5.200.105)	2.931.753	(2.505.055)	0,68	77,52	-10,70	81,62	1,71	191,64
002	MAUSA S.A. Equipamentos Industriais	SP	11.176.000	37.962.000	21.770.000	(3.688.000)	11.816.000	3,26	11,08	69,93	31,13	0,40	98,99
003	AMEISE Comércio e Indústria S.A.	RJ	8.008.401	7.019.877	625.428	(162.668)	319.139	1,68	29,54	2,64	4,55	1,22	32,12
004	MADAL S.A	RS	6.281.755	4.751.110	325.935	(46.782)	320.984	1,84	48,08	3,38	6,76	1,04	46,10

## INDÚSTRIA AERONÁUTICA

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	COFR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE. (%)	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. REC. (%)	CRES. REC. (%)
001	EMBRAER-Emp.Bras. de Aeronáutica S.A.	SP	134.325.000	136.208.000	(97.821.000)	(-14.537.000)	(150.360.000)	0,32	82,33	-78,97	-117,73	0,26	-37,83
002	Companhia Eletromecânica CELMA	RJ	51.267.000	60.115.000	14.646.000	2.500.000	5.947.000	1,32	39,57	7,67	9,89	0,78	-51,49
003	AVIBRÁS Indústria Aeroespacial S.A.	SP	27.484.000	82.451.000	(24.709.000)	17.985.000	(28.776.000)	0,97	54,83	-69,26	-34,90	0,23	-66,50
004	Indústria Aeronáutica NEIVA S.A.	SP	13.362.827	4.059.299	2.903.731	1.030.949	3.935.425	1,80	72,50	19,48	96,95	1,37	27,52
005	MOTDRTEC Indústria Aeronáutica S.A.	RJ	3.968.000	27.048.000	(5.067.000)	16.293.000	3.943.000	0,13	40,66	65,73	14,58	0,13	15,24
006	AEROMCT Aeronave e Motores S.A.	RS	3.776.216	2.615.991	673.803	564.311	685.272	1,31	47,27	12,00	26,20	1,13	15,74
007	AEROELETRÔNICA I.Comp.Aviônicos S.A.	RS	2.290.277	1.069.279	874.039	1.105.885	358.633	1,35	72,89	10,36	33,54	0,88	-25,77

## MATERIAL FERROVIÁRIO

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	COFR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE. (%)	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. REC. (%)	CRES. REC. (%)
001	MAFERSA Sociedade Anônima	SP	67.239.000	68.315.000	(31.580.000)	2.736.000	(29.723.000)	0,63	53,24	-29,24	-43,51	0,70	-16,37
002	IAT - Industrial Arte Técnica S.A.	RS	16.749.887	3.853.582	1.984.663	34.499	1.666.457	1,38	34,09	6,58	43,24	4,33	101,34
003	JARAGUÁ S.A. Indústrias Mecânicas	SP	14.764.382	16.024.369	(2.129.287)	(153.807)	(1.676.850)	1,13	44,17	-7,51	-10,46	0,78	-23,88
004	SAB WABCO do Brasil S.A.	SP	6.296.883	10.725.795	1.748.691	(1.405.922)	(182.979)	3,09	25,00	-1,92	-1,71	0,67	-6,61
005	COBRASMA S.A.	SP	33.853.000	(205.681.000)	(293.723.000)	(203.471.000)	(97.606.000)	0,90	232,26	-190,72	0,00	0,00	-179,93

**LuK**  
Maciez para quem dá duro na estrada

**Embreagens para Caminhões,  
Ônibus, Tratores e Utilitários**

**LUK**   
**Embreagens**

Atendimento 24 horas

# MONTADORAS DE VEÍCULOS COMERCIAIS

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. REC.	CRES. REC.
001	MERCEDES-BENZ do Brasil S.A.	SP	1.664.671.000	694.208.000	428.762.000	(194.749.000)	130.221.000	1,59	40,80	5,17	18,76	2,15	24,69
002	TDYDTA do Brasil S.A. Indústria e Comércio	SP	129.031.000	69.899.000	26.023.000	(18.095.000)	4.634.000	1,50	40,81	2,38	6,63	1,65	-2,64
003	AGRALE S.A.	RS	85.906.000	19.811.000	(20.593.000)	13.344.000	(7.509.000)	0,59	73,74	-5,78	-37,90	1,77	20,27

# PEÇAS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. REC.	CRES. REC.
001	CDFAP Companhia Fabricadora de Peças	SP	330.661.000	237.250.000	684.000	0	1.112.000	1,09	32,04	0,22	0,47	1,43	30,46
002	METAL LEVE S.A. Indústria e Comércio	SP	285.492.000	158.907.000	6.617.000	0	3.985.000	1,95	33,78	0,92	2,51	1,80	-33,76
003	Freios VARGA S.A.	SP	209.794.000	80.274.000	14.614.000	0	11.905.000	1,18	38,34	3,75	14,83	2,44	68,17
004	ZF do Brasil S.A.	SP	192.880.000	58.972.000	(3.769.000)	13.526.000	9.398.000	1,06	55,80	3,22	15,94	2,19	16,12
005	ALBARUS S.A. Indústria e Comércio	RS	148.894.000	192.781.000	14.730.000	0	11.740.000	1,64	15,45	5,22	6,09	0,99	121,71
006	TRW do Brasil S.A.	SP	142.355.000	69.070.000	31.361.000	(10.369.000)	16.471.000	1,84	34,39	7,65	23,85	2,04	6,72
007	BRASINCA Industrial S.A.	SP	128.095.000	22.500.000	3.609.000	0	(448.000)	0,88	66,30	-0,23	-1,99	2,90	100,80
008	VOITH S.A. Máquinas e Equipamentos	SP	71.672.216	80.028.953	(10.422.830)	13.086.898	682.333	0,81	51,31	0,63	0,85	0,66	31,75
009	NAKATA S.A. Indústria e Comércio	SP	65.382.000	45.943.000	5.921.000	21.701.000	10.174.000	2,15	30,92	10,29	22,14	1,49	-59,56
010	FRAS-LE Francisco Stedile S.A.	RS	52.555.000	61.157.000	(3.801.000)	(898.000)	(6.697.000)	1,31	21,95	-8,43	-10,95	1,01	-6,98
011	DHB Componentes Automóveis S.A.	RS	44.809.388	25.403.802	(8.282.790)	17.471.645	5.649.673	0,41	49,31	8,34	22,24	1,35	12,18
012	KADRON S.A.	SP	31.305.486	16.068.273	(6.293.040)	6.951.477	797.697	1,29	58,11	1,69	4,96	1,23	-5,14
013	CINPAL - Cia. Ind. de Peças p/Automóveis	SP	28.733.000	49.147.000	37.879.000	(19.551.000)	12.557.000	4,94	15,01	28,91	25,55	0,75	37,15
014	Indústria FREIOS KNORR Ltda.	SP	27.854.310	20.987.182	6.621.892	(1.177.654)	3.718.263	2,51	16,32	8,83	17,72	1,68	21,26
015	MONROE Auto Peças S.A.	SP	27.853.461	11.678.179	4.733.374	5.103.704	(370.330)	1,71	50,30	-0,88	-3,17	1,79	-7,80
016	Fábrica de Artef. de Borracha CESTARI S.A.	SP	23.942.000	20.756.000	12.107.000	(7.048.000)	3.125.000	3,81	19,51	8,63	15,06	1,40	11,63
017	COBREQ - Companhia Brasil. de Equipto.	SP	23.457.253	5.032.739	(4.818.305)	241.138	(4.575.636)	0,64	71,91	12,90	-90,92	1,98	1,66
018	Válvulas SCHRADER do Brasil S.A.	SP	19.230.000	12.655.000	4.107.000	(2.932.000)	1.188.000	2,05	24,09	4,09	9,39	1,74	1,18
019	FIBAM Companhia Industrial	SP	18.818.323	8.374.187	132.494	0	149.679	1,26	59,23	0,53	1,79	1,39	95,45
020	KL Rayton Industrial S.A.	SP	16.761.571	11.112.391	3.751.033	(1.984.588)	2.126.810	2,05	27,82	8,39	19,14	1,65	58,97
021	Eletromecânica DYNA S.A.	SP	16.215.220	6.193.362	(4.228.283)	1.933.445	(2.376.266)	0,58	57,84	-9,69	-38,37	1,67	0,83
022	BEHR BRASIL S.A.	SP	14.927.000	10.262.000	4.250.000	(1.855.000)	1.401.000	3,74	17,94	6,21	13,65	1,80	15,77
023	TECALON Brasileira de Auto Peças Ltda.	SP	12.180.504	4.228.280	891.306	(1.162.400)	(204.554)	1,65	34,65	-1,11	-4,84	2,85	-5,72
024	PIGOZZI S.A. Engrenagens e Transmissões	RS	10.716.574	11.230.854	1.749.093	2.863.878	906.731	1,06	35,65	5,60	8,07	0,93	35,02
025	DUREX Industrial S.A.	SP	9.915.945	2.978.160	(6.389.333)	4.022.652	(189.546)	1,01	59,78	-1,26	-6,36	1,34	22,40
026	Indústria MARÍLIA de Autopeças S.A.	SP	9.813.043	3.545.194	2.868.348	(256.457)	1.831.000	2,35	43,56	12,34	51,65	2,36	45,47
027	GRAMMER do Brasil Ltda.	SP	9.264.766	8.090.991	617.404	(392.224)	111.348	1,64	23,88	0,79	1,38	1,32	0,00
028	CORTIRIS S.A. Indústria e Comércio	SP	8.351.701	(1.244.290)	(3.075.216)	2.816.389	(80.963)	0,79	134,99	-0,64	0,00	0,00	-23,04
029	CIMOBRA S - Cia. de Molas Brasileiras S.A.	RJ	8.332.189	2.981.800	(261.713)	1.094.147	1.007.602	0,77	72,31	8,00	33,79	1,17	20,73
030	Irmãos AMALCABURIO Ltda.	RS	8.057.713	4.241.370	3.304.787	(662.655)	1.735.491	2,25	30,37	14,25	40,92	2,00	0,00
031	DE MAIO GALLO S.A. Ind. Peças p/Autom.	SP	7.747.664	(663.532)	(9.510.165)	8.060.473	(1.528.004)	0,33	105,23	13,05	0,00	0,00	-0,53
032	Indústria Mecânica CORSO Ltda.	RS	7.063.081	1.246.126	(59.239)	1.404.133	69.249	1,48	77,00	0,65	5,56	1,97	0,00
033	TECNOFORJAS S.A. Ind. de Auto Peças	SP	6.636.988	2.883.481	(1.242.746)	5.100	(1.289.423)	1,27	43,10	-12,85	-44,72	1,98	6,79
034	Freios CONTROL S.A.	RS	6.468.818	4.889.299	1.557.973	800.943	1.092.391	2,97	26,05	11,17	22,34	1,48	32,97
035	LAGUNA Comércio e Indústria S.A.	SP	6.230.766	(161.038)	(2.935.695)	1.500.914	(1.434.780)	0,48	103,77	15,23	0,00	0,00	7,77
036	COLMÉIA S.A. Ind. Paulista de Radiadores	SP	5.448.000	(7.384.000)	(13.825.000)	8.918.000	(4.875.000)	0,33	166,74	59,19	0,00	0,00	-6,16
037	ELASTIC S.A. Ind. de Artefatos de Borracha	SP	4.987.674	839.635	20.926	(82.892)	(20.361)	1,26	71,45	-0,27	-2,42	2,56	-7,44
038	AUTO PIRA S.A. Ind. e Com. de Peças	SP	4.554.866	1.027.739	(3.657.590)	2.487.883	(1.007.523)	0,55	84,01	-14,63	-98,03	1,07	-0,20
039	CDNTROIL S.A. Ind. Com. Freios e Art. Borr.	RS	4.139.413	3.249.186	347.205	329.622	227.394	1,59	37,99	3,63	7,00	1,19	27,26
040	ABRACATEC Artefatos de Metais Ltda.	SP	3.117.118	(1.437.218)	(2.073.411)	1.539.836	(724.120)	0,87	144,20	15,37	0,00	0,00	7,46
041	Indústria e Comércio PIZZOLI S.A.	SP	2.695.884	522.999	495.871	(106.521)	338.985	2,21	46,13	8,32	64,82	4,20	25,87
042	Indústria de Peças INPEL S.A.	RS	2.689.259	9.260.259	720.901	1.176.852	619.877	3,08	8,43	15,25	6,69	0,40	43,37
043	Siderúrgica TOMÉ Ltda.	RS	2.643.628	1.341.238	160.211	23.462	(155.038)	0,45	37,26	-3,88	-11,56	1,87	0,00
044	Freios GOTS Auto Partes S.A.	SP	1.874.000	377.000	(382.000)	(102.000)	(484.000)	2,34	91,02	-17,08	-128,38	0,68	33,43
045	OBENAUS Ind. e Comércio de Molas Ltda.	SC	1.672.440	332.610	(35.321)	60.756	18.529	1,73	62,32	0,73	5,57	2,86	62,09
046	ZURLO Implementos Rodoviários Ltda.	RS	1.271.649	1.697.782	159.141	852.575	994.408	1,67	22,47	51,73	58,57	0,88	0,00
047	FLUIDLOC S.A. Indústria e Comércio	RJ	1.142.394	1.359.497	157.931	197.005	1.294	3,68	8,11	0,70	0,10	1,17	280,13
048	BTC Boelter Técnica e Coml.	RS	858.358	69.719	10.284	9.474	18.260	1,43	79,56	1,41	26,19	3,80	0,00
049	DANVAL S.A. Indústria e Comércio	SP	639.009	69.486	(34.964)	58.089	11.646	0,76	68,73	1,21	16,76	4,35	0,00
050	TRIÂNGULO Ind. Com. de Virabrequins Ltda	SP	601.228	291.281	64.072	75.206	25.493	3,40	10,16	2,80	8,75	2,19	24,10
051	RODOPEÇAS Indústria e Comércio Ltda.	SE	577.845	839.895	206.765	(127.056)	64.832	4,02	16,78	7,42	7,72	0,87	83,60
052	Indústria e Comércio ORLI Ltda.	SP	428.457	351.954	219.224	47.341	169.904	12,53	5,88	26,23	48,27	1,73	39,16

Para cargas frágeis e delicadas...

Suspensão a Ar  
**HENDRICKSON**



TEL.: (011) 725-0655 - FAX: (011) 725-1410



# Sistema Mixing Glasurit

FCP



**Parece uma máquina de fazer tinta, mas é uma máquina de economizar dinheiro.**



O **Sistema Mixing Glasurit** é mais que a última palavra em tecnologia para repintura de frotas. É uma verdadeira máquina de economizar dinheiro, que está conquistando cada vez mais espaço no mercado.

As razões do sucesso são óbvias. De um lado, há o **alto rendimento e a maior durabilidade** que reduz o custo e **umenta o intervalo entre uma pintura e outra**. De outro, há o desempenho, que **permite produzir três vezes mais no mesmo tempo**.

Ou seja: o **Sistema Mixing Glasurit** junta a fome com a vontade de comer e oferece **a melhor relação custo/benefício do mercado**.

Ligue hoje mesmo para a filial Glasurit mais próxima. Solicite mais informações, faça as contas. **Veja com seus próprios olhos** que trabalhar com o sistema de repintura mais avançado do mundo é, antes de tudo, **um excelente negócio**.



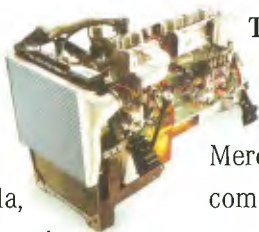
**Sistema Mixing Glasurit**



A Mercedes-Benz é uma empresa do Grupo Daimler-Benz.  
Este veículo está em conformidade com o PROCONVE.

# Caminhões Mercedes-Benz. Vai a carga, vem o lucro.

A Mercedes-Benz tem sempre o caminhão que você precisa. Potentes, econômicos e com excelente valor de revenda, proporcionam maior economia e maior rentabilidade global.



## Torque valente.

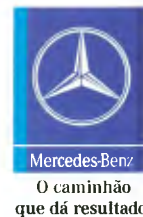
Os motores que equipam a linha de caminhões Mercedes-Benz foram desenvolvidos com a máxima tecnologia, para garantir grande performance. Aspirados, turboalimentados ou com turbocooler, os motores Mercedes-Benz asseguram, em estradas e áreas urbanas, maior agilidade, com torque elevado, grande desempenho e baixo consumo específico de combustível.

## Um caminhão para cada tipo de necessidade.

Leve, médio, semipesado, pesado e extrapesado. A Mercedes-Benz tem o caminhão com a configuração na medida exata para atender às suas necessidades.

## Serviço de primeira.

A Mercedes-Benz tem a maior rede de concessionários especializados em veículos comerciais do País. Serviço ágil, mão-de-obra altamente treinada e completo estoque de peças genuínas para reposição. Toda a assistência técnica é feita seguindo estritamente as orientações de fábrica. Vá conferir no seu concessionário Mercedes-Benz e aproveite para conhecer as facilidades de compra para o seu caminhão.





# PNEUS

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. (%)	CRESC. REC. (%)
001	PIRELLI Pneus S.A.	SP	535.758.000	217.454.000	2E871.000		25.934.000	1,47	46,51	3,20	11,95	1,99	58,11

## SERVIÇOS AUXILIARES

# LEASING E LOCAÇÃO DE VEÍCULOS

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. (%)	CRESC. REC. (%)
001	AUTOLATINA LEASING S.A. Arrend Merc.	SP	98.454.000	25.532.000	(129.110.000)	131.747.000	3.311.000	0,40	88,08	2,22	12,97	0,69	74,86
002	SOGERAL LEASING S.A. Arrendam Merc.	SP	70.656.000	28.967.000	(3.355.000)	0	4.863.000	0,12	76,16	4,55	16,75	0,88	-5,02
003	JÚLIO SIMÕES RENT A CAR Loc.Visic Ltda.	SP	3.445.224	1.130.456	385.550	(235.277)	115.175	1,13	43,98	2,21	10,15	2,58	47,53
004	MCOL-Mesquita Containers e Chassis Ltda.	SP	2.560.604	1.312.168	235.780	(37.560)	478.480	1,59	25,13	12,36	36,45	2,21	51,62
005	MERCEDES-BENZ LEASING-Arrend Iv. S.A.	SP	1.718.000	16.407.000	1.362.000	(1.301.000)	1.878.000	2,73	0,66	72,31	11,45	0,16	0,00
006	VERTICAL Locação e Com. de Maq. Ltda.	RS	1.446.345	161.307	(296.783)	(60.524)	(288.491)	0,66	67,58	13,19	-178,85	4,39	22,06
007	TRANSVEPAR - Transp. e Veic. Parana Ltda.	PR	1.233.195	252.898	(69.202)	78.012	(12.316)	0,34	44,33	-0,66	-4,87	4,10	14,69
008	LOPIRA Locadora de Veículos S.A	SP	1.007.991	1.243.386	179.520	(45.816)	52.804	2,53	5,09	3,47	4,25	1,16	260,15
009	EXPANSÃO Serviço, Ind. e Comércio Ltda.	PR	523.339	536.987	(39.943)	86.100	96.611	2,17	14,21	12,21	17,99	1,26	10,89
010	INTERLOCADORA S.A.	SP	507.688	792.405	(34.167)	0	(401.808)	0,10	97,10	-52,35	-50,71	0,30	-51,82
011	TRESCINCO Locadora Ltda.	MT	330.356	1.395.072	(17.692)	4.074	(9.129)	1,15	31,54	-1,83	-0,65	0,25	-33,31
012	LOCATRUCK Loc. de Equip. S/C Ltda	SP	283.850	112.126	28.856	(20.917)	2.242	1,12	59,41	0,52	2,00	1,55	0,00

# RECAUCHUTAGEM DE PNEUS

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. (%)	CRESC. REC. (%)
001	CAOIQUE PNEUS Ind. e Comércio Ltda.	PI	4.370.653	362.752	101.013	106	66.080	1,55	70,74	1,00	18,22	5,33	12,28
002	STEFFEN PNEUS Irmãos Stefan & Cia Ltda.	RS	4.214.468	1.120.062	300.910	(146.579)	-63.090	1,76	30,10	2,56	14,56	3,98	34,40
003	Renov. de Pneus Hoff Ltda. FMAC S/OFF	RS	3.276.618	1.825.598	761.962	0	244.293	1,27	20,88	4,93	13,38	2,15	24,76
004	RECAL - Recauchutadora Caiado Ltda	SP	2.586.378	2.122.287	365.802	(321.404)	6.850	1,43	16,40	0,18	0,32	1,54	16,26
005	AUTO LINS S.A. Recauchutagem	SP	2.369.153	1.604.678	1.117.528	(552.169)	582.152	8,41	8,69	16,25	36,28	2,04	5,55
006	Industrial PNEUBOM Ltda.	SP	1.575.419	832.799	120.219	(124.300)	-101.637	2,25	17,49	4,27	12,20	2,31	12,74
007	PNEUTEC - Pneutec Ind Com Ltda	SP	1.354.956	700.461	166.647	(188.183)	19.902	2,35	23,35	0,97	2,84	2,24	0,00
008	VICINI Pneus Ltda.	SC	1.097.406	616.387	332.417	333.143	248.643	5,69	9,90	14,99	40,34	2,43	14,03
009	SERRANA Pneus S.A.	RS	872.696	621.555	(209.956)	(25.716)	(100.987)	1,27	15,81	-7,65	-16,25	1,79	3,66
010	Recauchutagem de Pneus RENOVAM Ltda.	SP	773.467	179.657	100.274	111.373	16.579	2,16	34,03	1,42	9,23	4,29	22,37
011	BLASI Pneus Ltda.	RS	392.003	140.946	36.991	(19.521)	23.587	1,32	54,37	3,98	16,73	2,77	0,00
012	ZÉ CARLOS Pneus Ltda.	SP	306.257	302.388	69.939	13.883	110.984	1,97	14,24	23,97	36,70	1,31	30,25

# RETÍFICA DE MOTORES

Nº	EMPRESA	UF	REC. OPERAC. LIQ. (em R\$)	PATR. LIQ. (em R\$)	LUCRO OPERAC. (em R\$)	CORR. MONET. (em R\$)	LUCRO LIQ. (em R\$)	LIQ. CTE.	ENDIV. GER. (%)	RENT. REC. (%)	RENT. PAT. (%)	PROD. CAP. (%)	CRESC. REC. (%)
001	RETIMAQ Retífica de Máquinas Ltda	PR	3.273.986	1.751.018	900.057	(389.778)	432.794	3,88	15,28	8,74	24,72	2,39	49,89
002	Indústria e Comércio RETIPAR Ltda.	PR	2.453.181	1.711.309	205.671	31.650	506.259	1,75	21,70	3,65	29,58	1,70	34,65
003	REMONSA Retif. de Mts. N.Sra. Aparec. Ltda	SP	2.330.557	1.076.265	162.092	139.751	309.324	1,84	29,17	8,78	28,74	2,32	0,00
004	Retífica e Mecânica CONFIANÇA Ltda.	SP	2.116.579	833.735	332.251	(170.053)	120.050	1,89	20,91	3,75	14,40	2,65	33,89
005	Retífica LAGUNA Ltda.	SP	2.034.957	298.940	83.419	30.533	113.953	1,03	71,24	3,70	38,12	2,96	41,65
006	SANCAR Ltda.	MG	1.978.383	1.436.995	376.213	(66.466)	334.289	3,39	26,06	11,18	23,26	1,54	2,64
007	Retífica BRASILVA Ltda.	MG	1.900.754	595.626	319.468	(155.577)	121.628	2,04	21,86	4,23	20,42	2,54	59,85
008	Indústria e Comércio MOTCRIT S.F.	SP	1.833.644	2.916.504	(E19.964)	7.511	(510.501)	1,14	22,73	18,42	-17,50	0,73	29,74
009	Auto MINAS BRASIL Ltda.	MG	1.574.632	1.446.182	996.265	613.165	321.839	4,38	15,78	13,52	22,25	1,39	21,26
010	THOMEU Retífica de Motores Ltda.	SP	989.152	1.835.416	455.742	(167.254)	217.367	26,95	1,01	14,54	11,84	0,81	112,82
011	Retificadora COLATINENSE Ltda.	ES	877.497	513.544	190.179	53.758	242.002	1,00	40,70	18,24	47,12	1,38	-26,83
012	Retífica CONQUISTA Ltda.	SP	862.322	405.878	280.518	(52.249)	228.704	3,71	17,82	17,54	56,35	2,64	0,00
013	Retífica de Motores ESBRA Ltda.	RJ	843.539	478.810	40.920	5.504	49.074	1,64	21,74	3,85	10,25	2,08	335,39
014	AUTOSETE Retífica Ltda.	MG	809.151	232.146	46.245	12.154	34.090	1,81	17,86	2,79	14,68	4,33	0,00
015	Retífica Leão Ltda - RETIFICADORA LEÃO	PR	677.956	476.636	129.590	101.554	28.035	2,37	19,22	2,74	5,88	1,74	0,00
016	JUNDAÍ - Retífica de Motores S.A	SP	605.558	367.190	222.947	(7.498)	173.493	2,77	22,80	18,95	47,25	1,92	27,34
017	Retífica CARAPINA Ltda.	ES	463.653	278.129	47.423	33.945	57.115	1,26	25,59	8,15	20,54	1,62	0,00
018	R.M..S.FRANCISCO -Francisco C. P. & Cia.	PI	392.156	7.130.600	10.844	0	10.546	5,35	0,35	1,78	0,15	0,80	0,00
019	SOMEL S.A. Comercial e Tébricas	RS	329.850	831.037	338.980	(257.817)	69.264	5,94	6,65	13,89	8,33	0,56	-3,38
020	VOLKSMAC Retífica de Motores Ltda	SP	255.564	9.087	51.194	18.193	31.445	0,47	60,64	8,14	346,04	3,98	0,00
021	Retífica de Motores PLATINA Ltda.	PR	193.530	106.938	37.262	(12.348)	22.306	2,85	18,90	7,62	20,86	2,22	0,00

NOTA: REC. OPERAC. LIQ.: Receita Operacional Líquida; PAT. LIQ.: Patrimônio Líquido; LUCRO OPERAC.: Lucro Operacional; CORR. MONET.: Correção Monetária; LUCRO LIQ.: Lucro Líquido; LIQ. CTE.: Liquidez Corrente; ENDIV. GER.: Endividamento Geral; RENT. REC.: Rentabilidade de Receita; RENT. PAT.: Rentabilidade de Patrimônio; PROD. CAP.: Procutividade de Capital; CRESC. REC.: Crescimento de Receita.

# Shell lança O X que multiplica

A despesa com lubrificantes é apenas 1% de todas as despesas de sua frota. Mas pode ser um dos seus maiores investimentos.

Rimula X é uma nova categoria em óleos lubrificantes para motores diesel no Brasil. Multiviscoso 15W-40, é aprovado por mais fabricantes em todo o mundo que qualquer outro óleo lubrificante.

Rimula X tem Shellvis 50. Componente desenvolvido com tecnologia exclusiva da Shell que garante a viscosidade ideal por muito mais tempo, em qualquer temperatura. Possui, também, uma combinação de aditivos



# Rimula X.

# a sua rentabilidade.



com os mais modernos anticorrosivos, antidesgas-tantes e antioxidantes.

Rimula X reduz em até 20% a formação de depósitos nas paredes do cilindro, na cabeça do pistão e no trem de válvulas. 20% de redução em relação aos lubrificantes multiviscosos convencionais.

Os efeitos de Shellvis 50, associados a estes aditivos de geração avançada, dão excelente proteção e aumentam a vida útil do motor. Resultado: você ganha na maior durabilidade, na menor desvalorização, nos menores custos de manutenção.

A incomparável capacidade de limpeza de Rimula X contribui para que a combustão se mantenha nos padrões originais do fabricante, melhorando o rendimento e, conseqüentemente, reduzindo o consumo. Resultado:

uma economia de até 2% no óleo diesel.

Por fim, Shellvis 50 proporciona economia nos próprios custos de lubrificação. Resultado: rentabilidade total.

Aumentar a rentabilidade de sua frota já não é mais problema.

Você acaba de encontrar o X da questão.

**Rimula X.**  
**O novo campeão das estradas.**



**Você confia, a Shell excede.**

# O SALTO DA ATLAS

Aos 43 anos, a empresa conquista o primeiro lugar entre as dez melhores

Valdir dos Santos

**O** salto do sexto lugar entre as dez melhores no ranking das empresas de transporte rodoviário de cargas do ano passado para o primeiro neste ano, não deve ser atribuído à ascensão da terceira geração dos Megale à diretoria executiva da Empresa de Transportes Atlas, de São Paulo, ocorrida no ano passado, nem a uma reviravolta após a concordata de 1987. Guillermo Lambrechts, seu diretor comercial há dezoito anos, atribui esse resultado ao coroamento de um trabalho exercido ao longo da história da empresa. Lauro Megale, seu fundador, tinha como premissa básica o investimento em qualidade do serviço, o que, segundo Lambrechts, se tornou a marca registrada da Atlas. Uma das mostras apontadas por ele é o programa chamado Zero Atraso, implantado há dois anos, que estabelece horários rígidos de saída dos veículos dos terminais com a correspondente informação ao cliente sobre esses horários e as previsões de chegada.

Outro atributo tradicional da Atlas é o marketing, representado pela figura de seu decano diretor comercial. Profissional de vendas há quase trinta anos, ele não esconde seu gosto pelo assunto, produzindo ou repetindo a todo instante frases que parecem tiradas dos compêndios de marketing. Único diretor que não pertence à família Megale, Lambrechts começou na gestão do fundador, permaneceu durante o comando da segunda geração e se mantém no da terceira. "O aperfeiçoamento da qualidade instituiu uma flexibilidade tal que a nossa logística interna nos permite adaptar à evolução das carências dos clientes", assegura Lambrechts. A mesma filosofia aplicada na matriz é adotada pelas filiais, cada uma funcionando como uma unidade de negócios. Além disso, a parceria de que tanto se fala em tempos de globalização da economia vem sendo adotada por muitos anos pela Atlas que mantém clientes cativos há mais de três décadas, como os grandes laboratórios farmacêuticos e a indústria de produtos de higiene corporal.

A transportadora, que faz parte da Holding Atlas S.A. Empreendimentos e Participações, criada em 1991, é dirigida por herdeiros do fundador (ver quadro). Seu diretor-presidente é Francisco Martim Megale, de 34 anos, o mais velho da terceira geração. "Não chegamos agora", ressalva o jovem presidente. "Todos nós começamos com 13 a 14 anos, nas diferentes áreas da empresa e nos preparamos

para substituir nossos pais e tios". Todos têm nível universitário e alguns, com pós graduação em universidades do exterior. Nem por isso se mostram auto-suficientes. Nem a organização hierárquica permite. O conselho da holding se reúne periodicamente com os diretores executivos para avaliar os resultados, estabelecer novas metas e aprovar os investimentos sugeridos. "O lucro líquido do ano passado (R\$ 4,09 milhões, ou 10% da receita operacional líquida), por exemplo, não atingiu a meta", adverte Francisco Martim Megale.

Mas a saúde financeira está demonstrada nos demais itens de avaliação do balanço. A liquidez corrente de 2,13 só perde para a Trans Wilson, de Farroupilha (RS), com 2,19. O endividamento geral é baixo, 33,66% para um patrimônio de quase R\$ 14 milhões. A receita cresceu 37,76% no ano passado sobre 1993, quando já havia crescido 32,75%.

Esse crescimento não exigiu aumento da estrutura operacional, informa Megale. Seu terminal de São Paulo, inaugurado há dezoito anos ainda não precisou de ampliação. Ocupa terreno de 138 mil m<sup>2</sup>, com 23.604 m<sup>2</sup> de área construída, incluindo terminal de cargas e prédio de três andares para a administração. As atuais 26 filiais, que já foram 37 no final dos anos 80, dão atendimento a quase todo o território nacional. Apesar de ter encolhido de um lado, a Atlas cresceu de outro, tendo

ingressado na Região Centro-Oeste a partir do ano passado, com novas filiais em Goiânia, Campo Grande e Cuiabá, somando-se à de Porto Velho já existente.

Megale, o presidente, conta que o que mais contribuiu para aumentar as vendas da Atlas foi a agência de carga aérea, criada em 1993, atendendo a todo o território nacional graças aos contratos firmados com todas as companhias aéreas regulares. "A carga é retirada do cliente por um caminhão da Atlas, que a leva até o aeroporto mais próximo. Quando o avião chega ao destino, outro caminhão nosso a retira e leva até o destinatário", explica. "O transporte aéreo já representa 15% da nossa receita", acrescenta Megale.

Operando com frota própria de 400 veículos médios e leves, com idade média de quatro anos, nos serviços de coleta e entrega, a Atlas dispõe ainda de 100 baús instalados sobre chassis de terceiros e 120 semi-reboques

**Qualidade no serviço e marketing formam as alavancas do sucesso**

*Célia Maria Megale Biajotto, diretora administrativa; Maria Afonsina Megale Rezende dos Santos, diretora de desenvolvimento organizacional; Antonio Aurélio Megale, diretor operacional; Lauro Megale Neto vice-presidente; José Lauro Afonso Megale, diretor comercial adjunto; Francisco Martim Megale, diretor-presidente e Guillermo Lambrechts, diretor comercial da Empresa de Transportes Atlas S.A.*





baús, tracionados por 200 transportadores autônomos que trabalham agregados à empresa. "Temos quatrocentos autônomos cadastrados e uma carteira de doze mil, para serem acionados se a demanda exigir", explica Megale.

A frota de baús é mais nova do que a de caminhões: tem apenas três anos, em média. Ultimamente, a empresa não vem investindo em frota. "Nossos esforços têm se concentrado na melhorias das filiais visando à padronização, para dotá-las de vestiário, refeitório, plataformas especiais para movimentação interna de paletes com paleteiras manuais e empilhadeiras. As filiais de Porto Velho e Belo Horizonte que funcionavam em instalações alugadas, agora estão em prédio próprio. "Essa padronização enquadrada as filiais no programa de qualidade para obtenção da certificação

ISO 9001, que além do serviço, inclui projeto", explica Megale. "Vamos certificar a empresa inteira e não algumas filiais ou uma especialidade. Nosso processo será demorado e está exigindo pesados investimentos", assinalou.

**HÉRCULES, O BRAÇO LOGÍSTICO** – A privilegiada situação financeira incentivou a Atlas Transportes a alçar novos vôos. "Uma nova alavanca de negócios", assim Guillermo Lambrechts define a nova empresa do grupo, Hércules Sistemas Logísticos, instalada em armazém alugado no bairro Tamboré, em Barueri (SP). Para colocar a empresa em operação, a Atlas investiu US\$ 2,5 milhões, assegura Lauro Felipe Megale, diretor-presidente da empresa que, em três meses de atividades, já ocupava 20% do armazém de 10,5 mil m<sup>2</sup>, com seis contratos de parceria logística.

Megale faz questão de distinguir as atividades de sua empresa das de um armazém geral. "Nós fazemos logística, que é muito mais do que armazenar". Citou, por exemplo,

a Inter-pro, uma importadora que vende produtos unitários por telefone com entregas a domicílio. "A Hércules retira o contêiner do porto, transporta até o armazém, identifica cada pacote, abre as embalagens, coloca etiqueta com descrição dos produtos em português, reembala, separa os pedidos e despacha para o cliente. Ao importador, resta a tarefa de vender", completa.

César Migliacio, diretor executivo da empresa, acrescenta que o sistema implantado para o controle das mercadorias que entram, são armazenadas e saem da Hércules, utiliza um conjunto de softwares, identificação dos produtos por código de barras e leitura ótica por monitores manuais, o que torna o trabalho simplificado e o controle eficiente. Megale conta que um cliente contratou uma auditoria externa para conferir o estoque. "Eu fiz uma aposta com os auditores e ganhei. O controle não acusou nenhum furo em 100% das mercadorias", assegurou.

Segundo Migliacio, o sistema importado dos Estados Unidos registra todas as movimentações de uma mercadoria, permite consolidar códigos no caso de reembalagem e possibilita o controle em tempo real, pelo

cliente, do estoque de cada item, para o planejamento de suas compras, no caso de matérias-primas, e de fabricação no de produto acabado, se estiver ligado por radiofrequência ou por EDI. Essa, segundo Migliacio, é uma das vantagens embutidas na terceirização da logística. A flexibilidade do sistema, por outro lado, possibilita o atendimento de diferentes clientes, seja uma indústria ou uma importadora. Outra é a comprovada redução do custo com a eliminação da ociosidade de pessoal, de equipamentos de movimentação e de armazenagem e liberação de espaço para a atividade fim do cliente.

O armazém da Hércules tem capacidade para abrigar 12 mil paletes em prateleiras. Três empilhadeiras elétricas e uma trilateral, além de paleteiras manuais, promovem a movimentação da carga com apenas doze empregados, enquanto outros seis cuidam da parte administrativa. Megale acrescenta que, com ocupação completa, a Hércules terá, no máximo, setenta funcionários.

**AS MELHORES ENTRE AS DEZ MAIORES**

EMPRESAS	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1- Atlas	5	7	8	9	8	8	7	4	8	64
2- Trans Wilson	4	4	3	10	5	4	9	10	9	58
3- Itapemirim	8	10	10	6	4	10	8	1	1	58
4- JTD	7	2	9	2	1	9	10	5	10	55
5- TNT	10	6	6	7	6	3	3	7	5	53
6- Mercúrio	1	8	7	5	9	7	4	3	6	50
7- Dom Vital	6	9	5	8	10	6	2	2	2	50
8- Cometa	3	5	4	4	7	5	5	9	7	49
9- Liderbrás	2	3	2	1	3	2	6	6	4	29
10- Tresmaiese	9	1	1	3	2	1	1	8	3	29

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.

# RENOVE SUA FROTA COM QUEM TEM MUITOS ANOS DE ESTRADA.

## BMG LEASING.

Há mais de 20 anos, o Leasing BMG financia o desenvolvimento do setor de transportes no país, realizando uma parceria de sucesso com o empresário. Com o Leasing BMG,

você compra veículos de carga e de passageiros com a total segurança de fechar negócio com a empresa mais experiente do mercado em arrendamento mercantil, no setor de transportes.

Aproveite e use essa experiência. Você vai receber atendimento ágil e personalizado, com planos de financiamento de acordo com as necessidades de sua empresa.

Bel Horizonte-MG: Tel. (031) 339-2000 - Fax (031) 339-2860 • São Paulo-SP: Tel. (011) 897-2122 Fax (011) 897-2045  
 • Rio de Janeiro-RJ: Tel. (021) 292-3112 - Fax (021) 292-9904 • Curitiba-PR: Tel. (041) 222-9655  
 Fax (041) 222-2259 • Porto Alegre-RS: Tel. (051) 361-2403 - Fax (051) 361-2412 • Uberlândia-MG:  
 Tel. (034) 232-5775 - Fax (034) 232-0305 • Brasília-DF: Tel. (061) 226-2455 - Fax (061) 225-8006.



# VOLTA A SAÚDE FINANCEIRA

## Empresas lucram após três anos de ajustes e investimentos

**A** redução de 34% para 20% das empresas que fecharam no prejuízo no ano passado, em comparação com o resultado de 1993; o aumento da liquidez de 1,77 para 2,15; o crescimento real da receita operacional líquida de 24,12% sobre o de 1993, que já havia sido 28,44% sobre 1992 e uma ligeira queda no endividamento geral (de 43,22% para 42,36%), mostram que as empresas estão cada vez mais saudáveis, e que o remédio amargo representado pelo enxugamento feito a partir do Plano Collor de 1990, adicionado a um processo de modernização que exigiu investimentos em equipamentos mais produtivos e treinamento de pessoal, contribuíram para revigorar a atividade e trazer ganhos de produtividade ao setor.

Para Sebastião Ubson Carneiro Ribeiro, presidente da NTC, o desempenho só não foi melhor porque a indústria não teve capacidade para atender a demanda interna de consumo verificada no segundo semestre do ano passado, **aumentada pelo Plano Real.** O complemento veio com as importações, causando estrangulamento no transporte em algumas áreas. "No final do

ano, faltou caminhão e, neste ano, se a economia voltar a crescer no último trimestre, como é habitual no Brasil, vai ter escassez de transporte outra vez".

Os balanços do ano passado, segundo Ribeiro, mostram que as empresas estão obtendo lucratividade porque aprenderam a não queimar frete para ganhar uma concorrência, como faziam no passado. "Os empresários estão cada vez mais conscientes de que o único modal que funciona com agilidade para fazer o porta-a-porta, apesar da precariedade das estradas é o rodoviário".

Ribeiro lembra que o setor rodoviário de cargas foi o primeiro a indexar a tarifa à URV, em março do ano passado, com redução de 11% sobre a média dos últimos quatro meses, conforme determinava a Medida Provisória que criou a URV. Marcos Aurélio Ribeiro, assessor da presidência da NTC, acrescenta que a URV trazia a vantagem da correção

diária, enquanto o INCT, índice de atualização dos custos do setor, era reajustado mensalmente e, alguns meses antes da URV, tinha passado a quinzenal.

Para o presidente, no entanto, a saúde financeira verificada no setor pode ser atribuída ao resultado do regime feito pelas empresas quando a demanda caiu, no começo da década. "Todas as empresas tiveram que queimar as gorduras, ao mesmo tempo em que buscaram aumentar a produtividade terceirizando certas atividades, equipando-se com instrumentos que aumentam o controle da frota, informatizando os serviços para acelerar as operações e instalando sistemas de comunicações para aumentar a eficiência no relacionamento com os clientes.

Na opinião de Adalberto Panzan, presidente da Fetcesp, federação que reúne nove sindicatos paulistas do setor, as empresas estão bem graças ao Plano Real. "Mas não podemos menosprezar o empenho das entidades de classe em incentivar o bom relacionamento com os sindicatos de

empregados. Há muito tempo não há greve no setor", exemplifica. As entidades, segundo ele, também têm contribuído para esti-

mular a busca da qualidade e melhoria dos serviços de transporte. E o resultado disso é que algumas delas obtiveram, no ano passado, certificação ISO 9002 e diversas outras caminham nessa trilha, criando reais parceiras com seus clientes.

Para ele, o Plano Real trouxe tranquilidade com a estabilidade da moeda, o que aumentou a confiança das empresas em investir, para acompanhar o setor industrial em busca de mais eficiência para enfrentar a competição dos produtos importados.

A qualidade no transporte, no entanto, não se mede apenas pela ISO 9000. A Trans Wilson, com sede em Farroupilha, na serra gaúcha, não aceitou pagar o preço da certificação (R\$200 mil), mas instituiu há dois anos um programa interno, que já está trazendo resultados: a empresa entrou pela primeira vez no rol das dez maiores e conquistou

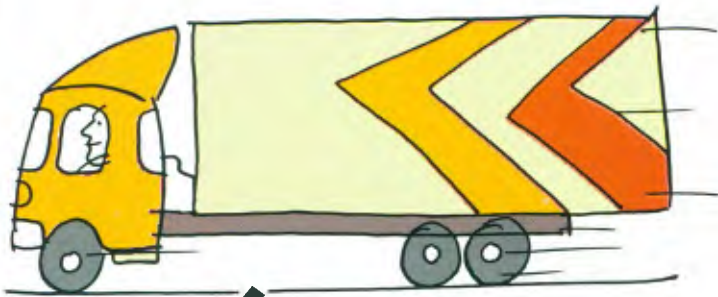
**DESEMPENHO DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGAS**

INDICADOR	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Rentabilidade/ Patrimônio Líquido	11,10	18,56	(8,77)	(5,95)	8,50	13,18
Endividamento Geral	42,91	51,27	38,30	40,88	43,22	42,36
Liquidez Corrente	1,48	1,14	1,15	1,45	1,77	2,15
Crescimento Rec. Op. Líquida	-	(15,07)	(7,99)	2,95	28,44	24,12

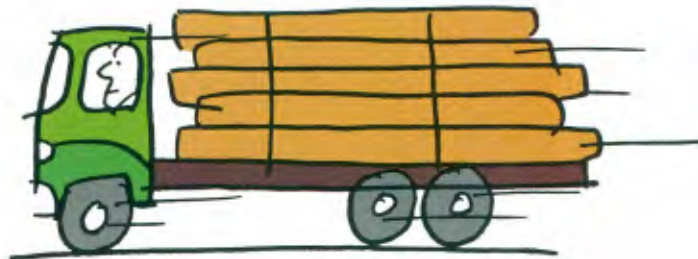


# FILOSOFIA DA MWM:

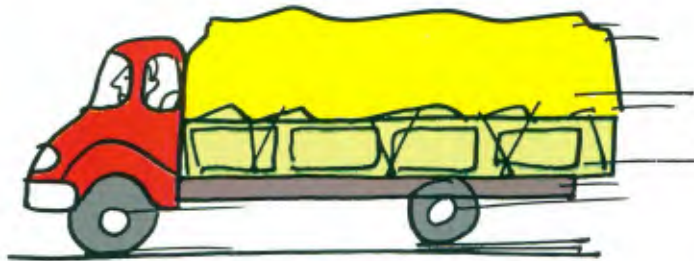
GRAD



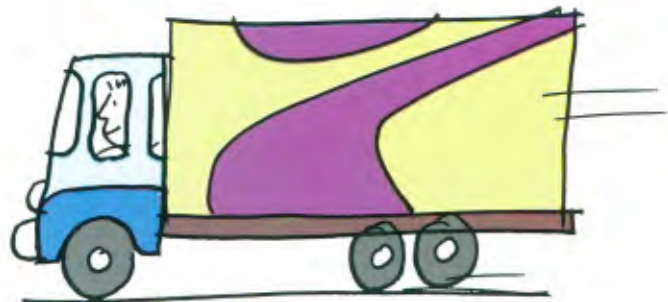
**É DE**



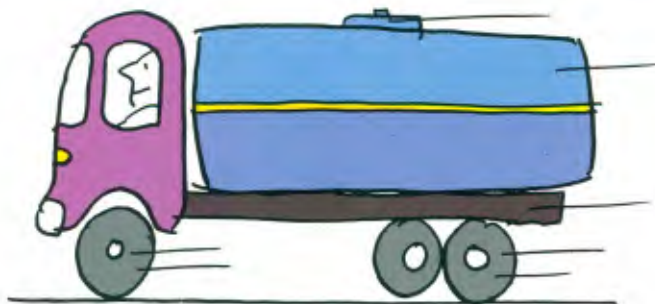
**FRETE**



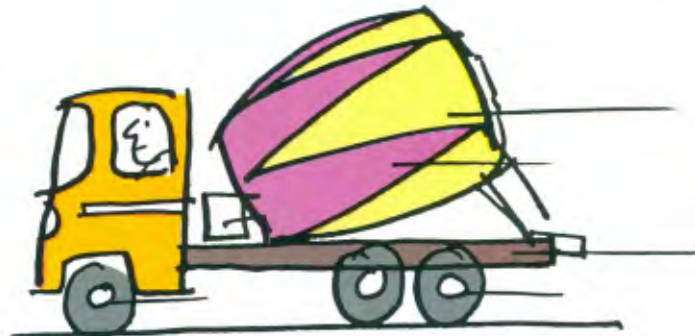
**EM FRETE**



**QUE**



**SE FAZ**

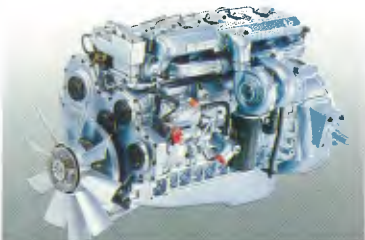


**A FROTA.**

2+2 costuma ser igual a 4, mas não quando se trata de frota. Nesse caso, um motor MWM Série 10 pode fazer a soma virar 5. Acompanhe o raciocínio: a tecnologia do motor MWM Série 10 representa a última geração de motores Diesel. É compacto e simples. Tem número reduzido de peças. Não tem correias ou manguelas. É um motor robusto por natureza e resistente por vocação.

Na prática, isso significa desempenho e economia: quem tem ônibus ou caminhão com um MWM Série 10, a cada viagem vai ficando mais perto de ter um segundo ônibus ou caminhão.

É assim que já nasceram muitas frotas: com um MWM fazendo o trabalho pesado, e um lápis fazendo o trabalhinho de somar.



**MWM**

FORÇA DE CONFIANÇA

### AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

EMPRESAS	%
1- ITD Transportes Ltda.	140,22
2- Transportadora Rápido Paulista Ltda.	93,05
3- Prosegur Brasil S.A. Transp. de Valores e Seg.	87,26
4- Transvalar S.A.-Transp. de Val. e Segurança	66,86
5- Granera Transportes Ltda.	54,91
6- Transportadora Giovannella Ltda.	47,75
7- Minasforte Rio S.A. Transp. de Val. e Seg.	43,45
8- Transportadora Colatinense Ltda.	35,53
9- Trans Wilson- Empr. de Transp. Wilson Ltda.	35,52
10- Transportadora Itapemirim	32,70

### AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE A RECEITA LÍQUIDA

EMPRESAS	%
1- Prosegur Brasil S.A. Transp. de Valores e Seg.	18,36
2- Transportadora Rápido Paulista Ltda.	14,45
3- Transportadora Itapemirim S.A.	13,76
4- Tropical Transportes S.A.	10,27
5- Mesquita S.A. Transportes e Serviços	9,67
6- Tronsultra S.A. Armaz. Especial	9,01
7- Transvalar S.A.- Transp. de Val. e Segurança	8,53
8- Reunidas Transp. Rodoviária de Carga S.A.	7,75
9- ITD Transportes Ltda.	7,34
10- Transportadora Rápido Paulista Ltda.	7,11

o segundo lugar entre as dez melhores, perdendo apenas para a Atlas. "Estamos muito surpresos", entusiasma-se Marli Tartarotti Bertolucci, diretora administrativa e financeira, que divide com o marido Victor Hugo Bertolucci, o comando da Trans Wilson (nome dado em homenagem ao seu pai, Wilson Tartarotti). "Concluimos que o diploma não iria mudar a cultura implantada, porque entendemos qualidade como

uma busca constante e contínua pelo aperfeiçoamento", justificou Marli.

Operando com 22 filiais e cinco agências, frota de quatrocentos veículos próprios, armazéns de 70 mil m<sup>2</sup> e empregando 1.800 pessoas, a Trans Wilson mostra um balanço invejável: a melhor liquidez corrente (2,19), patrimônio líquido enxuto que lhe confere rentabilidade de quase 30% e a maior produtividade do capital entre as dez maiores. A receita 80% maior do que a do ano anterior, também é a maior entre as dez, descontada a distorção provocada pela ITD (ver explicação abaixo). Seu lucro líquido é baixo, o que se explica pela correção monetária negativa do balanço, embora seu patrimônio seja formado por frota nova e o ativo permanente passe do total de R\$ 1,1 milhão.

Marli Bertolucci atribui esses resultados ao planejamento e estratégias adotados pela empresa em todas as instalações. A interligação *on-line* das agências e filiais com a matriz torna mais fácil o cumprimento da política interna. A informatização já permite o acesso dos clientes a informações, por meio de senha, com o computador da matriz. Como parte do programa de melhoria da produtividade, equipou 75 veículos com rastreadores por satélite e, este ano, está equipando mais cinquenta. Transportando produtos de grande volume e baixo peso, como calçados, a Trans Wilson utiliza baús de alumínio de gabaritos especiais e mais altos que os de mercado, montados em fábrica própria.



## Multiformas

### Formulários

#### TECNOLOGIA DE PONTA NA PRODUÇÃO DE IMPRESSOS

#### FORMULÁRIOS CONTÍNUOS:

NOTAS FISCAIS - LISTAGENS - JATOS - LASER  
ENVELOPES - CARTÕES DE PONTO - PLANO  
DATAMAILER - BLOCADO - ETC...

#### IMPRESSOS DE SEGURANÇA:

CHEQUES - VALES TRANSPORTE - TICKETS  
CAUTELAS - AÇÕES - DIPLOMAS - ETC...

#### SOLICITE A VISITA DE NOSSO REPRESENTANTE

##### FILIAIS DE VENDAS

CAMPINAS (0192) 32-6118 - R.JANEIRO (021) 262-0343 532-2024 - S.J. DO RIO PRETO (0172) 33-5770

##### REPRESENTANTES

ARACAJÓ (079) 211-5502 - BELEM (092) 246-1326 - BELO HORIZONTE (031) 442-9472 - 444-0644  
BRASÍLIA (061) 557-7399 - CAMPO GRANDE (067) 725-8069 - CURITIBA (041) 345-6016  
FORTALEZA (085) 231-5222 - FRANCA (016) 723-5956 - GOIÂNIA (062) 261-8754  
JUIZ DE FORA (032) 215-9491 - LONDRINA (0433) 30-3344 - MANAUS (092) 234-4182  
MOGI DAS CRUZES (011) 461-3258 - PORTO ALEGRE (051) 249-9615 - RECIFE (081) 361-2975 - 432-2036  
SALVADOR (071) 241-4716 - SANTOS (0132) 22-6350 - S.J. DOS CAMPOS (0123) 21-6416  
SOROCABA (0152) 21-9706 - TEREZINA (066) 221-7813 - UBERLÂNDIA (034) 236-5428

##### MATRIZ

TELEFONE: (011) 491-0111

TELEFAX: (011) 491-1093 - TELEX: 11 71.812

ROD. RÉGIS BITTENCOURT, Km 270,5 - CEP 06768-100  
TABOÃO DA SERRA - SP - CHÁCARA MARAPUI

## DATA CAR

### INDICADO APENAS PARA VEÍCULOS MOTORIZADOS.



- Computador de bordo para veículos automotores.
- Gerenciamento e controle total de sua frota.
- Acompanhamento constante da eficiência de seus motoristas.
- Custo acessível.
- Lucre mais acompanhando de perto os seus veículos.



SGF Computadores Automotivos Ltda.  
R. Anita Costa, 400 - CEP 04320-040 - SP  
Tel.: (011) 588-2880 - Fax: (011) 588-2613

#### AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ

EMPRESAS	%
1- Douro S.A.	15,79
2- Transportadora Della Volpe S.A. Com. e Ind.	10,52
3- Rápido 900 de Transportes Rodoviários Ltda.	6,41
4- Transportadora Colatinense Ltda.	5,17
5- Tropical Transportes S.A.	3,95
6- Expresso Aracatuba Ltda.	3,41
7- Transportadora Cofan S.A.	3,36
8- Transportadora Rodotigre Ltda.	3,10
9- Mequita S.A. Transportes e Serviços	3,04
10- Trans Wilson- Emp. de Transp. Wilson Ltda.	2,19

#### AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO

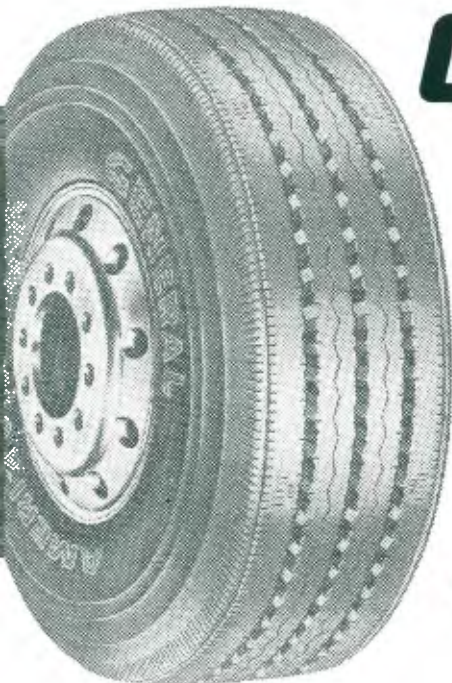
EMPRESAS	MILHARES DE REAIS
1- Douro S.A.	63.049
2- Transportadora Itapemirim S.A.	34.322
3- Mequita S.A. Transportes e Serviços	31.568
4- Transultra S.A. Armaz. e Transp. Especial	26.369
5- Transportadora Cofan S.A.	26.096
6- Dom Vital Transp. Ultra Rápido Ind. e Com. Ltda.	24.694
7- TVR- Transportadora Volta Redonda S.A.	21.905
8- Transportes e Serviços S.A.	18.996
9- Expresso Rio Grande São Paulo S.A.	14.240
10- Expresso Mercúrio S.A.	14.195

Além da Seg, perderam lugar no topo da lista das dez maiores, a Tora Transportes e a TVR. Com isso, subiram a Trans Wilson, a Expresso Mercúrio e a ITD Transportes.

O caso da ITD merece uma explicação. Até a edição de nº 7 de Maiores do Transporte, o grupo ITD entrava no ranking com três balanços: ITD, Transfarma e Amazon Modal. A unificação das três empresas no ano passado, em

uma única razão social, que, além das transportadoras, incluiu a MST Administração e Participações e a ITD Transportes Internacionais, modificou sua posição na listagem e mascarou alguns resultados, como o crescimento real da receita, em 191%, porque compara o balanço consolidado de várias empresas com o da antiga ITD, do ano de 1993. Somadas as receitas das três transportadoras e atualizados os valores em UFIR, chega-se a um crescimento de 45,92%, que também não é real, porque deixa de fora outras empresas do grupo. "O crescimento foi muito mais modesto, algo entre 8% e 10%", assegura Geraldo Vianna, novo sócio-diretor da nova ITD.

O balanço da empresa surpreendeu a concorrência sabedora das dificuldades financeiras do grupo. Vianna explica que, devido às alterações societárias foi feita uma reavaliação do patrimônio. Mas não é isso que o balanço mostra. Ao contrário, o patrimônio é o menor entre os das dez maiores, o que confere uma rentabilidade patrimonial fora do comum (140,22%). Já o resultado operacional e o lucro líquido provocam dúvidas. Segundo dois fortes concorrentes, o mercado sabia do buraco no capital de giro (em torno de US\$ 6 milhões), quando a empresa foi colocada à venda este ano. Geraldo Vianna desmente o valor, mas não revela outro. Conta apenas que o alto endividamento se deve aos investimentos feitos em instalações próprias de filiais pouco rentáveis, somados aos prejuízos acumulados nos últimos anos em que a demanda de carga caiu e o frete baixou na mesma proporção.



# GENERAL TIRE



Uma das mais tradicionais marcas de pneus norte-americanos, agora está no Brasil:

Uma linha completa de pneus radiais para carros de passeio, caminhões e ônibus.

E também pneus convencionais para equipamentos agrícolas e terraplenagem.

Tecnologia, qualidade e preços competitivos.

## ALGUS ENTERPRISES, INC.

Exportador Oficial para o Brasil

**CONFIRA AS VANTAGENS**

Tel: 001(305) 326-0101

Fax: 001(305) 325-1901

2165 N.W. 17TH AVE. - MIAMI, FL - 33142 - USA

# A FORÇA SECRETA DA COMETA

Há anos mostrando bom desempenho, empresa alcança novamente a melhor posição, e explica os motivos de seu sucesso

Carmen Lígia Torres

**E**la não está alheia às conjunturas econômico-financeiras do Brasil. Mas tem um segredo que a imuniza contra os maremotos que balançam muitas transportadoras, mesmo algumas grandes e tradicionais do setor. “O Brasil é um país que exige muito cuidado nos negócios”, começa a contar o diretor-administrativo da Cometa, Arthur Mascioli, com a segurança de quem ajudou a construir e mantém a estabilidade de uma das melhores empresas de ônibus do país. O zelo pode ser traduzido por cautela em correr riscos financeiros que exijam receitas nem sempre garantidas pela produtividade da empresa.

Alguns empresários rotulariam essa postura de conservadora. Vestindo ou não o rótulo, no pior ano do setor, 1992, a Cometa conseguiu o melhor desempenho, registrado por As Maiores do Transporte. Frequenta, tradicionalmente, o primeiro ou o segundo lugar entre as transportadoras rodoviárias com os resultados mais positivos do mercado.

No ano de 1994, alcançou um crescimento real da receita de 25,27%, saindo dos negativos 9,33% que amargou em 1993. Ao título de conservador contribui, ainda, o baixo endividamento, que, como em 1993, não ultrapassou o primeiro dígito antes da vírgula (8,34% em 1994 contra os 7,56% de 1993). Com o maior lucro líquido entre as 88 transportadoras analisadas, a Cometa saltou de rentabilidades negativas em 1993 (-0,25 sobre a receita e -0,29 sobre o patrimônio) para 11,31% e 13,94% respectivamente em 1994, com uma invejável liquidez de 3,46.

No melhor estilo mineiro, apesar da descendência italiana direta, o diretor-administrativo da Cometa puxa o fio condutor da história da empresa, lá pelos idos 1937, que pode ajudar a desvendar seu segredo.

Diferente da maioria das transportadoras de passageiros, sua origem foi inspirada por idéias de quem circulava nos meios da aeronáutica italiana. O fundador da Cometa, o major Tito Mascioli, 86 anos, guarda o orgulho do pioneirismo na travessia do oceano Atlântico pilotando um avião, em uma época em que não era raro as aeronaves sucumbirem em distâncias como Brasil e Itália ou Itália e Estados Unidos.

Abraçando o amplo território abaixo do equador como segunda pátria, o major Tito arregaçou as mangas e partiu

para facilitar a mobilidade de pessoas entre o centro da cidade de São Paulo e o então longínquo bairro do Jabaquara, região Sul, onde o grupo administrava negócios imobiliários.

Além de valorizar os terrenos do bairro, a Viação Jabaquara começou a inovar o transporte urbano. Foi a primeira empresa a rodar com veículos movidos a diesel, conta Arthur Mascioli. Quando foi encampada pelo poder público, nove anos depois, em 1946, já tinha 300 ônibus, sete garagens, e era responsável por cerca de 40% do transporte urbano da cidade de São Paulo. “A Viação Jabaquara foi a espinha dorsal da CMTC (Companhia Municipal de Transportes Coletivos)”, garante ele.

O duro golpe representado pela perda da empresa foi vencido com a criação da Viação Cometa, em 1947. O trajeto da nova empresa incluía as vias rodoviárias e também as

urbanas de São Paulo e outras cidades do interior, como Campinas e Ribeirão Preto. Nem sempre o nome Cometa aparecia nos veículos das empresas. Em Campinas, por exemplo, o nome era Companhia Campineira de Transporte Coletivo (CCTC).

Mascioli lembra que essa foi a época que a empresa teve o maior número de veículos – cerca de 1.500. Hoje, a Cometa opera mil ônibus, padronizados, tanto no chassi, Scania modelo K113, como na carroceria Flecha Azul, fabricada pela Companhia Manufatureira Auxiliar, CMA, de pro-

priedade da transportadora.

“A filosofia da Cometa é crescer internamente”, continua a contar Mascioli. Isso se traduz em investir em garagens novas, veículos e aperfeiçoamento operacional e de manutenção. Porém, tudo que exigir dinheiro só é feito com recursos próprios. 1972 foi o último ano em que a Cometa procurou o mercado financeiro, para a renovação da frota – época em que o custo do dinheiro ainda era razoável. Também foram recursos próprios que bancaram a construção da linha de montagem da CMA, quando a então fornecedora de carrocerias, Ciferal, perdeu a capacidade de suprir a empresa com os integrais de alumínio Dinossauro, desenvolvidos pela Cometa com uma tecnologia única na América Latina. “Um estudo do mercado nos mostrou que não havia fabricante disposto a fazer as carrocerias conforme nossas especificações”, resume Mascioli. Por isso, a Cometa partiu para executar o projeto que havia desenhado em

**Foi a primeira a ter ônibus com motor turbinado no final dos anos 60**



*Arthur Mascio, o re-  
administrativo da Viação  
Cometa: "A empresa tem  
como lema crescer  
internamente, investindo  
apenas com recursos  
próprios"*

www.pcc.com.br

Tecnologia a favor do meio ambiente - Os voicou os Scania estão em tecnologia com o PROCONVE

P



# UMA NOVA DIMENSÃO



CONHEÇA OU SOLICITE NO SEU CONCESSIONÁRIO TODAS AS CARACTERÍSTICAS

# 93



# ÃO EM TRANSPORTE



ÍSTICAS DO NOVO CAMINHÃO P93 - UMA NOVA DIMENSÃO EM SCANIA.

conjunto com os técnicos da Ciferal, e que rebatizou de Flecha Azul.

Em um prazo de 15 meses, a fábrica CMA estava instalada em uma área de 11 mil m<sup>2</sup> e produzindo o primeiro carro, "feito para quem vai operar", conforme gosta de definir o diretor da Cometa, em resposta àqueles que taxam o design do veículo de conservador.

Avançado tecnicamente, o Dinossauro da Ciferal carregava 2.000 kg a menos do que todos os modelos rodoviários do mercado. A CMA conseguiu aliviar mais 900 kg a partir da primeira unidade saída da linha de montagem, em maio de 1983. A capacidade produtiva chega a 20 unidades por

mês. Porém, sai da fábrica a quantidade desejada pela sua única cliente, algo em torno de 15 carros por mês. Para 1995, a CMA deverá vestir 180 Scania K113, comprados no sistema usual da Cometa, com planejamento de investimento anual. Assim, deve manter a idade média da frota, de 2,3 anos. "O mais antigo em operação tem 4,7 anos", diz.

Com 140 funcionários e boa saúde financeira, a CMA não pretende mostrar a cara para outros clientes. "Não temos interesse em desenvolver a visão do mercado", justifica Mascioli, para quem o ônibus deve ser leve, funcional e com todas as facilidades para operação. Grandes dimensões na altura exigem terceiro eixo, que requerem maior número de pneus, que consomem mais combustível, mais pneus, entre outros custos operacionais, raciocina o diretor da Cometa. "Será que o passageiro tem mais conforto com ônibus mais altos?", pergunta.

Outra pista que ajuda a entender o segredo da Cometa é a seletividade que marca a administração dos

#### AS MELHORES ENTRE AS DEZ MAIORES

EMPRESAS	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1- Cometa	7	9	10	10	1	10	6	5	3	61
2- Águia Branca	8	6	9	7	2	8	9	9	2	60
3- Pássaro Marron	2	4	7	9	4	9	8	6	9	58
4- Garcia	3	2	8	5	6	7	10	7	8	56
5- Gontijo	6	8	5	6	5	5	4	4	7	50
6- São Geraldo	9	7	4	2	9	3	3	2	10	49
7- Itapemirim	10	10	1	1	7	2	2	8	6	47
8- Viacão 1001	5	5	6	8	3	6	5	3	5	46
9- Transbrasiliana	4	1	3	3	8	4	7	10	4	44
10- N. S. da Penha	1	3	2	4	10	1	1	1	1	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.

# VENDEM-SE ÔNIBUS USADOS, NOVINHOS.



A PÁSSARO MARRON é conhecida como a frota do conforto, com mais de 700 ônibus dos modelos O-371 R, O-371 RS, O-371 RSL e O-371 RSD.

Para manter seus veículos com elevado padrão de eficiência e segurança, a PÁSSARO

MARRON faz manutenção preventiva, com sofisticados computadores. Cuidados que mantêm os ônibus sempre novos. Os motores desgastados são substituídos sempre por motores novos. Originais de fábrica.

E por uma filosofia de trabalho, a frota

de ônibus da PÁSSARO MARRON é constantemente renovada.

Os ônibus usados têm no máximo 4 ou 5 anos de uso. Todos muito bem conservados, e certamente, com todas as peças e equipamentos originais vindos da ALPASA.



PÁSSARO MARRON

Rua José Pereira Jorge, 178  
Vila Guilherme - Tel. 959-2988



recursos humanos. Sem entrar nos pacotes de qualidade total que embarcaram no setor, a transportadora já se preocupava com a escolha daqueles que guiariam seus passageiros pelas estradas afora. Na década de 1950, por exemplo, mesmo sem exigência legal, a Cometa impunha testes psicotécnicos na seleção de seus operadores. Era e é preciso ter cinco anos de estrada para encarar um Flecha Azul.

O rigor da seleção não se abrandou. Mascioli adianta que consegue vaga nas cabinas dos ônibus Cometa apenas 15% do pessoal que inicia o processo de seleção. Um detalhe: os profissionais geralmente são escolhidos na região da linha a ser operada, e tornam-se especialistas no trajeto. Não são remanejados para outras linhas, mesmo em eventuais faltas de motoristas. Nesses casos, usa-se o esquema de plantão.

Conhecer a trajetória da empresa de transporte de passageiros número 1 é não esquecer, ainda, que ela foi a primeira a ter ônibus equipados com motores turbinados, no final dos anos 60. A Scania não poderia deixar de atender aquele que, afinal, é a maior frotista da marca do mundo. Em 1954, a suspensão a ar e o ar condicionado também marcaram presença em

seus veículos. E o tão comum computador dos anos de 1990 começaram carreira na Cometa em 1962, com modelos a válvula, para controlar a contabilidade. Mesmo antes disso a empresa processava dados no sistema holerite, da IBM. Hoje a transportadora está na sexta geração de computadores, que controlam dados da contabilidade e financeiro, de custos operacionais, gerenciamento de frotas entre outros. A equipe que mantém o sistema desenvolveu uma rede simples de integração.

A Cometa tem uma filosofia intocável, que a acompanha desde sua fundação há várias décadas: operar apenas linhas com distância até 600 km em relação à sede, na capital paulista. "A partir daí o passageiro utiliza o ônibus por questões de economia, pois o natural seria o avião", diz Mascioli.

É dentro desse raio de atuação que a empresa está confiante em retomar

o volume de passageiros que transportava em 1980 e que deixaram de viajar por causa das sucessivas crises econômicas. Para isso, conta com o Plano Real. "A estabilização favoreceu principalmente o passageiro de ônibus", conclui Mascioli.

## Uma filosofia operacional da Cometa é operar apenas linhas de até 600 km

# DEIXE A MANUTENÇÃO DA SUA FROTA DE ÔNIBUS POR CONTA DA ALPASA



Só a maior concessionária Mercedes da região do Vale do Paraíba é capaz de garantir alta qualidade nos serviços de manutenção de frotas de ônibus. Mesmo as de tamanho de uma PASSARO MARRON.

A ALPASA mantém um completo estoque de peças originais para todas as linhas de ônibus Mercedes. Peças mecânicas e de carroçaria.

Na ALPASA você conta com profissionais especializados, treinados na própria fábrica, ferramentas especiais e equipamentos avançados, como o Alinhador de Chassi, exclusivo da ALPASA.

Nos serviços de manutenção da ALPASA, a substituição de peças obedece a um rigoroso programa de revisão preventiva, controlada por computadores.

Frota que faz manutenção na ALPASA, é frota que opera plenamente. Com eficiência e total segurança.



Jacarei:

Rodovia Presidente Dutra, Km 161  
Tel. (0123) 58-1477 - FAX: 58-1780

# UM MARCO PARA A EVOLUÇÃO

Recuperação das vendas e estabilização dos custos operacionais resgatam números e abrem novos horizontes para as empresas

**A**dualidade econômica que caracterizou 1994 resultou em boa média para o setor rodoviário de passageiros. A análise dos balanços das 88 transportadoras registra a recuperação da rentabilidade, da liquidez e, principalmente, mostra que os passageiros estão caindo na estrada novamente dentro dos coletivos, gerando um crescimento da receita operacional líquida que desperta o empresário desanimado com os dois últimos anos.

Depois da desaceleração completa de 1993, diante do susto provocado pelo tombo feio de 1992, o setor ficou cauteloso em 1994. "Entramos em 1995 confiantes", adianta Walter Lemes Soares, presidente da Abrati, entidade que reúne todos os segmentos do transporte rodoviário de pessoas, desde o intermunicipal até o internacional.

Segundo ele, o aumento de passageiros não passou muito dos 10%, em relação a 1993, considerado ainda muito baixo. "As pessoas voltaram a viajar apenas no segundo semestre", analisa Soares, que acredita no crescimento considerável da demanda a partir deste ano.

Mesmo assim, já deu para sentir a volta da rentabilidade. Depois dos desastrosos 14,60% negativos de 1992 e dos ainda negativos 4,64% de 1993, o ano passado acenou a volta à prosperidade com 3,22% de lucratividade sobre o patrimônio líquido. Apesar de tímidos, esses números resultaram da efetiva redução dos prejuízos revelados nos balanços. Em 1993, entre 82 transportadoras analisadas 38 fecharam no vermelho. Em 1994, nos 88 registros financeiros recebidos por As Maiores do Transporte apenas oito ficaram devendo para o caixa.

O endividamento cresceu e atingiu 33,59%, contra 26,70% de 1993. "Muitas empresas precisaram lançar mão de empréstimos para conseguir capital de giro para aliviar o sufoco dos anos anteriores", acredita o presidente da Abrati, assegurando que os credores certamente não são as revendedoras de veículos, pois os recursos da atividade não permitiram a renovação

da frota na medida necessária à atividade. "Sem renovação, a qualidade do serviço tende a cair, os custos operacionais a subir, e a insegurança aumentar nas estradas", argumenta.

O gargalo maior continuou sendo a defasagem tarifária das linhas interestaduais, garante Soares. As operadoras intraestaduais saíram-se melhor no preço cobrado por viagem de cada passageiro, como vem acontecendo há alguns anos, apesar das reclamações da competição desleal que as interestaduais seccionadas representam na busca por passageiro.

Para se ter uma idéia das diferenças entre as tarifas estaduais e interestaduais, o reajuste do DNER –

Departamento Nacional de Estradas de Rodagem, autorizado na mesma data daquele autorizado pelo DER/SP, gerou preços que podem ser até 48,74% maiores para os passageiros que rodam nos limites de São Paulo. No Rio de Janeiro, o coeficiente tarifário é 52,54% maior que o do DNER, e no estado do Espírito Santo é 40,70%. Entre os 24 coeficientes estaduais válidos para composição das tarifas, apenas dois estão abaixo do índice do DNER – Amazonas,

com 7,44% a menos, e o Pará, com 17,33% a menos. A tarifa mais alta do país está no Amapá, onde o coeficiente é 132,71% maior que o do DNER.

Apesar de tradicionalmente praticarem preços maiores e, não raro, trafegarem em melhores condições de estradas, as empresas regionais mostravam descontentamento diante do que chamavam de concorrência desleal das interestaduais. Isso foi o motivo fundamental do "racha" do setor ocorrido em 1993 e que resultou na criação da NTR, associação reservada às intermunicipais. As divergências agora tendem a ser discutidas dentro de casa, sob o teto da Abrati, já que fortes lideranças do setor conseguiram acalmar os ânimos mais exaltados e agrupar novamente os segmentos intra e interestaduais nessa entidade, formada em fevereiro de 1995.

**“Muitas empresas pediram empréstimos para aliviar o sufoco dos anos anteriores”**

## DESEMPENHO DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

INDICADOR	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Rentabilidade/ Patrimônio Líquido	12,03	12,46	4,12	(14,60)	(4,64)	3,22
Endividamento Geral	28,61	39,54	25,48	27,25	26,70	33,59
Liquidez Corrente	0,93	0,76	0,87	0,98	0,90	1,23
Crescimento de Vendas	-	2,59	0,65	(6,87)	1,71	25,24

#### AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

EMPRESAS	%
1- Planalto Transportes Ltda.	31,29
2- Expresso Continental Ltda.	30,88
3- Viação Caprioli Ltda.	27,18
4- Viação Garcia Ltda.	19,98
5- Eval- Empresa de Viação Angraense Ltda.	19,97
6- Expresso da Mantiqueira S.A.	19,48
7- Viação Águia Branca S.A.	19,07
8- Expresso Gardênia Ltda.	18,18
9- Viação Bonavita S.A. Transportes e Turismo	15,83
10- Transbrasiliana Transportes e Turismo Ltda.	14,77

#### AS QUE TÊM MAIOR LIQUIDEZ

EMPRESAS	%
1- Viação São Bento S.A.	5,79
2- Impala Auto Ônibus S.A.	4,50
3- Viação Cometa S.A.	3,46
4- Viação Salutaris e Turismo S.A.	3,41
5- Viação Progresso e Turismo Ltda.	2,39
6- Expresso da Mantiqueira S.A.	2,29
7- Empresa de Ônibus Pássaro Marron	1,95
8- Auto Viação 1001 Ltda.	1,84
9- Viação Caprioli Ltda.	1,82
10- Expresso Itamarofé Ltda.	1,77

#### AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE A RECEITA LÍQUIDA

EMPRESAS	%
1- Rápido Macaense Ltda.	15,20
2- Expresso da Mantiqueira S.A.	14,73
3- Viação Caprioli Ltda.	12,30
4- Planalto Transportes Ltda.	12,08
5- Viação Cometa S.A.	11,31
6- Empresa de Ônibus Pássaro Marron S.A.	10,57
7- Viação Águia Branca S.A.	10,10
8- Expresso Continental Ltda.	9,96
9- Viação Santa Cruz S.A.	9,89
10- Viação Garcia Ltda.	9,89

#### AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO

EMPRESAS	MILHÕES DE REAIS
1- Viação Cometa S.A.	58.025
2- Viação Itapemirim S.A.	57.015
3- Empresa Gontijo de Transportes Ltda.	44.363
4- Cia. São Geraldo de Viação	42.542
5- Viação Águia Branca S.A.	39.800
6- Auto Viação 1001 Ltda.	36.798
7- Empresa de Ônibus Pássaro Marron S.A.	26.920
8- Empresa de Transportes Andorinha S.A.	23.429
9- Pluma Conforto e Turismo S.A.	23.123
10- Empr. de Ônibus Nossa Senhora da Penha S.A.	22.110

Com a conciliação na liderança, personificada em Walter Lemes Soares, a Abrati reconhece a desvantagem daquelas empresas cuja tarifa é tutelada pelo DNER. "Os poderes concedentes dos estados são mais sensíveis aos problemas do transporte rodoviário porque estão mais próximos da comunidade", diz Soares.

Ao mesmo tempo, a gradativa perda de equipes técnicas federais especializadas em transporte rodoviário e o uso político das negociações para reajustes dos custos de planilha levaram o preço da tarifa a entrar em um círculo vicioso de defasagem. A última recuperação aconteceu na segunda quinzena de julho de 1995, quando foi autorizado um índice de 25,8%, sem ICMS, na quilometragem interestadual. O índice ainda não resolveu a defasagem, diz Soares. Isso porque, além das perdas com a inflação, as transportadoras arcaram com um déficit de 35% na conversão do valor da tarifa de URV para o real.

No entanto, o tom do setor não é a lamentação. Os proprietários dos quase 40 mil ônibus rodoviários que compõem o setor resolveram reivindicar um espaço econômico e social que acreditam ter direito. Contam com o apoio da nova geração de empresários. Na opinião do presidente da Abrati, "esses jovens não aceitarão mudanças demagógicas e politiquieiras".

"Somos responsáveis por 2,5 milhões de empregos diretos e por boa parte do PIB (Produto Interno Bruto) do país", diz Soares, ao contar o trabalho de resgate da credibilidade que ora se desenrola junto aos poderes constituídos da área de transporte.

Entre outras gestões, a entidade dos transportadores está convencendo as autoridades da importância de o setor ter sua remuneração justa para manter uma estrutura operacional, de manutenção e, sobretudo, de recursos humanos que permita a prestação de um serviço seguro e responsável, como deve ser o transporte de cerca de 100 milhões de passageiros por ano, segundo cálculos da Abrati.

"Estamos tendo apoio", diz Soares, adiantando que está em votação projeto de reestruturação do DTR - Departamento de Transportes Rodoviários com objetivo de melhor aparelhá-lo à atuação junto ao setor.

O entendimento está acontecendo não apenas na área tarifária. A criação de novas linhas também deverá contar com a participação de representantes das empresas, a exemplo do que ocorreu no final dos anos de 1960, quando o DNER e as transportadoras trocaram experiências

para implantação de novos trajetos para ligação rodoviária de pessoas entre regiões prósperas. Segundo o presidente da Abrati, a história registra essa época como a que mais presenciou concorrência no setor.

Para ele, a parceria entre o público e o privado no setor está começando a acontecer de maneira harmônica, com os empresários melhorando a qualidade de seus serviços, com pontos de parada mais modernos e sofisticados, veículos novos e operadores especializados. "Precisamos ter um gerenciamento técnico do serviço, sem discursos demagógicos e politiquieiros", finaliza.

**“Precisamos de gerenciamento técnico, sem discursos demagógicos e politiquieiros”**

# As lições da MELHOR

Frota nova, boa manutenção, mão-de-obra qualificada e informatização plena são as armas da Rápido Araguaia para se tornar a número 1

Ariverson Feltrin

**N**unca havia acontecido no ranking de As Maiores do Transporte uma operadora do modal rodoviário conquistar o pódio como a melhor empresa de todo o setor de transporte, com base nos balanços analisados por TM. Nas sete edições anteriores, o transporte marítimo (quatro vezes) e o aéreo (três) sempre tiveram o melhor desempenho nos nove quesitos listados pela publicação.

A regra foi quebrada: pela vez primeira o modal rodoviário foi alçado ao topo com a Rápido Araguaia, operadora goiana do setor metropolitano de passageiros, que somou 80 pontos (ver quadro).

No quartel-general da empresa, em Goiânia (GO), são reveladas explicações para tal distinção. A frota, de 517 ônibus, é novíssima – 1,8 ano de idade média – uma renovação acelerada que aumenta a eficiência dos serviços e reduz os custos operacionais, dois pontos vitais para os tempos do Brasil pós-Plano Real.

O desempenho da empresa foi excepcional em 1994: seu crescimento real de receita, de 88,8%, esteve muito acima da média do setor metropolitano, de 24,2%; igualmente a rentabilidade sobre o patrimônio líquido disparou: 74,8%, ante 22,4% no segmento. Para uma empresa com frota nos trinques, como se diz, o endividamento geral, de 42,1%, situou-se abaixo da média (47%).

A empresa cultiva um hábito que certamente fornece a raiz do sucesso. "Nossa filosofia é reinvestir dentro da própria atividade. Se estamos em um bom negócio, temos que acreditar nele", diz o diretor André Vinicius da Silva.

Não desviar recursos captados pela fonte principal para outras atividades é o paradigma da Rápido Araguaia. "Buscamos o nível de excelência, que consiste em prestar melhor serviço e repassar ao usuário o fruto de nossa eficiência", afirma.

Como passar da teoria à prática? O cardápio da Araguaia consiste na adoção de alguns parâmetros:

- Manter instalações de manutenção que oferecem condições ideais de trabalho – garagens bem iluminadas, limpas, organizadas e equipadas com ferramental adequado para garantir a intervenção sem danificar a peça.
- Utilizar peças originais ou genuínas. "Temos um preço

inicial maior, mas um custo final menor", assinala.

- Manter a frota nova.

- Treinar o pessoal para melhorar o nível de profissionalização. "Nossos chefes de manutenção são engenheiros. Não há paternalismo: funcionário que não se enquadra nas nossas condições, é eliminado", observa outro diretor, José Alves Fernandes Filho.

A empresa tem manutenção exemplar, baseada na substituição de grupos de componentes previamente montados, providência que **alia** confiabilidade ao maior índice da frota em uso.

Dinheiro não aceita desaforo, nem eficiência condiz com imobilismo. Daí, o avanço da empresa para o campo da chamada manutenção preditiva, que atua sobre os sintomas.

"Estamos mandando amostras de óleo de motor, câmbio e diferencial para análise nos laboratórios da Shell", conta André Vinicius. Os resultados vêm em cores: vermelho indica necessidade de intervenção corretiva; amarelo significa intervenção preventiva e verde indica normalidade. O custo médio – R\$ 15 por amostra analisada – é encarado como investimento e não despesa. "Nosso objetivo não é aumentar o período de troca, mas aumentar a vida útil da peça", explica José Fernandes.

Outra receita de sucesso da Rápido Araguaia, sem dúvida, é o alto grau de informatização. "Estamos na quarta geração de máquinas em cinco anos de uso do computador na empresa", informa André Vinicius.

A atual e quarta geração exigiu investimentos de US\$ 250 mil representados pela aquisição de uma máquina K200 da HP com capacidade para mil terminais, 14 gigabytes de memória de disco e 128 megabytes de memória RAM. A máquina anterior, G30, também da HP, comportava 55 terminais; antes, a HP 635 dispunha de 25 terminais e a máquina pioneira, ED 650, suportava tímidos cinco terminais. De 1990 até agora houve efetivamente uma forte evolução. "Estamos 100% informatizados", acrescenta André Vinicius.

O computador foi uma eficiente e decisiva ferramenta utilizada pela Araguaia para chegar ao pódio da melhor empresa do setor de transporte. Ele está presente no cotidiano da empresa. "Não adianta ter garagem e ônibus novos se a gente não tiver uma informatização de ponta", admite o diretor José Fernandes.

Uma das aplicações mais eficazes da informática está na

## O Plano Real liberou o empresário para cuidar de administrar seu negócio



André Vinicius (dir.), ao lado de José Fernandes: "Nossa filosofia é reinvestir dentro da própria atividade"

preparação da escala operacional. Antes, porém, a Araguaia fez um trabalho de fôlego: durante quatro meses, nos anos de 1991/92, realizou uma pesquisa de sobe-e-desce de passageiros em seus ônibus, que envolveu 250 pessoas em campo e US\$ 1 milhão em investimentos. O resultado foi a materialização de um sistema que calcula a escala mais econômica. "De 30 mil horas extras mensais, anteriores, reduzimos para 5 mil", assinala o diretor André Vinicius.

O tráfego, antes controlado empiricamente pelo *feeling*, é comandado por bases científicas. "Tínhamos motoristas que ganhavam 9 horas, mas que efetivamente trabalhavam 3 horas. O resto era ociosidade", identifica José Fernandes.

A escala, atualmente feita com três dias de antecedência, planeja a jornada semanal de maneira a atingir as 44 horas regulamentares. Se um dia o motorista opera 7 horas, no dia seguinte, por exemplo, cumprirá 5 horas. A escala faz a compensação, automaticamente.

Neste momento, a Rápido Araguaia trabalha no aperfeiçoamento das escalas. "Temos três tipos: para sábados, domingos e dias úteis. Vamos mantê-las e adicionar outro tipo, a escala por dia típico", antecipa André Vinicius, para

exemplificar: "Os feriados de Carnaval, Semana Santa, Finados e 7 de Setembro terão tabelas específicas, pois já contamos com um histórico do movimento dos anos anteriores".

O poder da informática aplicada ao tráfego é fenomenal. "Temos nas mãos informações confiáveis de movimento por faixa horária. A partir desses dados, o sistema faz críticas diárias, que nos permite atuar sobre as escalas", conta Diogenes Gomes da Silva, diretor da Consulte,

assessoria de Informática que fornece consultoria à Araguaia.

Nos últimos anos os balanços analisados por TM têm qualificado a Rápido Araguaia entre as maiores empresas do setor metro-

politano, mas, 1994 foi especial, por ter distinguido a operadora como a melhor absoluta entre as maiores.

A estabilidade econômica tem sua parcela de contribuição. "O tempo que perdíamos em correr atrás de tarifa estamos utilizando para administrar melhor a empresa", revela André Vinicius.

O Real trouxe também mais passageiros aos ônibus. A empresa está transportando 340 mil por dia, comparados com 290 mil antes do plano, o que estimulou a aceleração

#### AS MELHORES ENTRE AS DEZ MAIORES

EMPRESAS	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1- Araguaia	9	9	10	9	6	10	10	7	10	80
2- Jabour	1	10	9	7	10	9	7	4	6	63
3- Verdun	2	7	7	8	8	8	8	6	9	63
4- Flores	6	8	6	10	7	6	6	5	5	59
5- Guarulhos	5	4	8	4	4	7	9	9	4	54
6- Brasil Luxo	8	5	3	6	5	3	4	10	7	51
7- Real	4	6	5	5	9	5	5	8	2	49
8- Carris	3	3	4	3	2	4	1	1	8	29
9- CSTC	7	2	2	2	3	2	2	2	3	25
10- CMTC	10	1	1	1	1	1	3	3	1	22

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.

## Em fina sintonia

*Empresa estreita diálogo com usuários e funcionários, e ganha dividendos em imagem*

A preocupação em promover ações de marketing institucional certamente é um diferencial da Rápido Araguaia. Um exemplo: em todos seus 520 ônibus há um aparelho de rádio instalado junto ao mecanismo de itinerário, que impede a violação e garante a sintonia em uma só emissora, a Rádio Terra, especializada em música sertaneja.

O gênero musical foi escolhido por 75% dos passageiros consultados. Em troca da audiência cativa de milhares de ouvintes, a Araguaia tem o direito de fazer 40 inserções diárias na programação. "Nossas intervenções estimulam o usuário a facilitar o troco, falamos de campanhas educativas de trânsito e fazemos recomendações aos funcionários", exemplifica Odilon Walter Santos, presidente do grupo Transbrasiliana, que controla a Rápido Araguaia. A sintonia fina com passageiros e funcionários envolve, além do rádio, outros veículos: a Araguaia edita uma história em quadrinhos dirigida aos filhos de funcionários para estimular a integração empresa-família. Outra ação é a chamada Olimpíada Araguaia que consiste na promoção

do esporte entre o público interno.

Outra ação consiste em estimular o estudo do pessoal. Se for identificada a vocação, a empresa financia os estudos, inclusive de nível universitário.

Uma boa empresa se faz com pessoal treinado. Entre os cerca de 500 funcionários da área administrativa, a Araguaia tem 10% com nível superior, taxa alta no setor. Os resultados são palpáveis: na Araguaia o papel foi substituído pelo controle computadorizado em todas as áreas, o que racionaliza atividades burocráticas – a contabilidade da empresa tem apenas quatro funcionários – e estimula departamentos criativos, como o de softwares, integrado por uma dezena de técnicos.

Práticas de estímulo ao pessoal interno e valorização do passageiro são ações que certamente garantem à Araguaia e outras empresas do sistema metropolitano de Goiânia uma política de boa vizinhança com o poder concedente e resultam em vantagens para as duas partes: os empresários administram integralmente (comercialização e a receita) o vale-transporte, passe-escolar e passe-idoso e, em troca, garantem a eficiência do serviço.

Odilon Santos enfatiza: "Há vontade política de fazer o melhor". Um dos exemplos é a criação do Fundo Transportar através de recursos das empresas, município e governo estadual para investir em obras de infra-estrutura.

da renovação. "Em 1995 compramos 230 ônibus (190 por leasing e 40 via Finame), uma troca de 44% da frota", revela a diretoria. Com a estabilização ficou mais fácil fazer as contas, inclusive constatar uma forte subida do custo do dinheiro. "Em 1993 a taxa do leasing que era de até 17% subiu para 25% em 1995", diz André Vinicius.

A Araguaia, que completa 25 anos de vida no ano que vem, nasceu como operadora de linhas intermunicipais. Em 1986 deu-se uma troca-troca: transferiu as linhas para a Aragarina, que cedeu sua operação urbana. Na época, a Araguaia tinha 330 ônibus urbanos (com idade de 8 a 10 anos) e 1.750 funcionários. Deu um salto quantitativo e qualitativo: opera 520 carros com 1,8 ano de vida e emprega 2,9 mil pessoas. Tem três garagens – com 110 mil m<sup>2</sup> de área construída em 145 mil m<sup>2</sup> de área total –, implantadas dentro de um *layout* muito racional. "Estamos projetando uma quarta", diz José Fernandes. É imprescindível ter garagens próximas às linhas para racionalizar e reduzir a operação.

Certamente, uma das vantagens da Araguaia é estar sob o guarda-chuva do grupo Transbrasiliana, um dos maiores operadores de ônibus do país. "Procuramos negociar tudo, inclusive a garantia dos veículos, o que diminui o fator de risco", lembra o diretor José Fernandes.

"Gostamos de pagar à vista: compramos combustíveis e lubrificantes de um mesmo fornecedor para aproveitar a sinergia do grupo e procuramos terceirizar o que for possível", diz André Vinicius, para exemplificar: "Compramos

Rápido Araguaia	
Capital social	US\$ 9.297.126
Faturamento (a)	US\$ 44.497.014
Nº de linhas	106
Viagens/mês	156.298
Viagens/dia (b)	5.745
Passageiros/mês	9.510.476
Km rodados/mês	3.306.413
Idade média (frota)	1,8 ano
Ônibus em linha	517
Ônibus de apoio	26
Nº funcionários	2.887
Combustível/mês	1.350.000 (diesel)

(a) jul/94 a jun/95; (b) dia útil

o tecido e mandamos confeccionar os uniformes fora. Esta prática permitiu baixar o custo unitário de R\$ 24 para R\$ 14".

É fato que com o advento da estabilização econômica, o lucro é fruto, não mais da indexação tarifária, mas, sim, da eficiência em administrar custos. "Hoje temos de fazer conta até de uma arruela", garante o diretor.

Sócio majoritário e diretor-superintendente da Araguaia, o presidente do grupo Transbrasiliana, Odilon Walter dos Santos, que tempera sua atuação firme nas decisões com um sábio *low-profile* no cotidiano, fornece uma pista importante para o sucesso da Rápido Araguaia: "Felizmente tenho dois sócios competentes e dedicados".



**3.000 KM DE RETAS E CURVAS, BRASIL ADENTRO.**



**100 KM DE SERRAS, INDO E VINDO DO LITORAL.**

**PARA O MELHOR DESEMPENHO EM QUALQUER CONDIÇÃO,  
MOTOR CUMMINS É O MELHOR CAMINHO.**

Os motores Cummins têm a potência e a versatilidade que seu caminhão precisa. São diversos modelos de motores para atender diferentes necessidades, com a qualidade e a tradição internacionais da Cummins. Para encontrar os melhores resultados, Cummins é o caminho mais curto.



Quem tem Cummins  
tem mais motor.

# TEMPOS DE EUFORIA

Estabilidade econômica trouxe mais passageiros e permitiu renovação de 15% da frota, um recorde

**F**oi uma época de realizações na atividade de transporte metropolitano de passageiros. Em 1994, o setor colecionou vários recordes da década: obteve o maior crescimento real de vendas (24,16%), a melhor rentabilidade sobre o patrimônio líquido (22,42%) e a maior liquidez (1,45).

Otávio Vieira da Cunha, presidente da NTU, a associação nacional que reúne as empresas do setor está radiante. "Todo plano de estabilização coloca a atividade de transporte como primeira beneficiária", resume.

O Plano Real, no início, trouxe 15% de aumento de demanda de passageiros. "Na média, estamos com 8% de expansão sobre o período anterior ao plano", assinala Cunha.

O embalo do aumento de passageiros aliado à estabilidade econômica trouxe de volta a renovação acelerada dos ônibus. "Apesar da tarifa congelada durante um ano, renovamos 15% da frota, um alto volume", enfatiza Cunha, para emendar: "Nos anos anteriores, a renovação era de 6% a 7%".

Há no Brasil, em operação, segundo o presidente da NTU, uma frota de 105 mil ônibus urbanos e metropolitanos, com idade média entre 4,8 e 5 anos. Nesta toada, de relativa estabilidade, os problemas tarifários, antes uma regra, viraram exceção. "Só há impasses localizados, casos de Vitória e Belo Horizonte, onde o sistema está em franca deterioração", diz Cunha.

No entanto, diante da falência das finanças públicas está se estabelecendo uma efetiva parceria entre o poder público e os operadores privados. Em Goiânia, por exemplo, os governos estadual e municipal em conjunto com os empresários criaram um fundo tripartite batizado de Transportar, destinado a obras de infra-estrutura como reforma de vias, construção de abrigos e terminais de ônibus. O estado contribui para o fundo devolvendo o ICMS pago pelas empresas na compra de ônibus e peças: a prefeitura restitui metade do ISS pago pelo setor, enquanto as companhias participam doando para o fundo 1% do faturamento.

Diante da realidade de tarifas contidas, o setor metropolitano de passageiros tem se empenhado em uma

profunda reestruturação com um objetivo certo: redução de custos.

Um exemplo expressivo de reestruturação, com o objetivo de cortar custos, foi dado pela antiga CMTC- Companhia Municipal de Transporte Coletivo, agora denominada São Paulo Transporte. A empresa, que reduziu seu quadro pessoal de 27 mil para 1,5 mil funcionários no processo de privatização, não será, no balanço de 1995, a primeira da lista, com a maior receita operacional líquida do setor, como o foi nas últimas décadas. Como receita operacional, só terá o aluguel de quatro garagens, 478 trólebus e 900 ônibus a diesel, informa o diretor Antônio Emiliano da Cunha.

Na esteira da desestatização daquela que era a maior empresa do setor, empresas mais saudáveis surgiram. Um exemplo é a Masterbus. Em apenas um ano e meio de existência, a empresa conseguiu, em agosto último, o certificado ISO 9.002. "É a primeira empresa de ônibus da América Latina a obter o certificado", diz o diretor José Ricardo Motta Daibert. A Masterbus tem frota de 317 ônibus que operam quatro lotes de linhas na capital paulista.

Outra maneira de reduzir fortemente os custos é a eliminação do cobrador com a introdução da catraca eletrônica. Os

empresários de Goiânia estão estudando a fundo a melhor tecnologia. "A questão não é apenas ter o produto correto, mas comparar preços: de US\$ 5 mil por catraca, inicialmente, já estamos recebendo cotações de US\$ 1,6 mil", alerta o presidente da NTU.

Se há queda de cotações nas catracas, por conta do aquecimento econômico no mercado de ônibus, o setor teve de enfrentar acréscimo de preços. "Antes do Real era possível comprar um chassi urbano de 16 toneladas por US\$ 28 mil. Com o plano de estabilidade, os valores subiram para US\$ 43 mil", esclarece Cunha.

Outra mudança trazida pelo Real foi o aumento do número de passageiros e o declínio na utilização do vale-transporte. Na cidade que mais movimentou passageiros urbanos, São Paulo, por exemplo, segundo dados compilados pela NTU, em abril de 1995 foram transportados 160,8 milhões de usuários, ante 144,9 milhões em igual mês do ano anterior. A comercialização de vales, no entanto, recuou para 56,7

## DESEMPENHO DE TRANSPORTE METROPOLITANO DE PASSAGEIROS

INDICADOR	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Rentabilidade/ Patrimônio Líquido	5,58	6,65	4,20	(17,86)	(16,74)	22,42
Endividamento Geral	39,61	56,54	41,50	45,87	46,62	46,96
Liquidez Corrente	0,43	0,45	0,41	0,50	0,59	1,45
Crescimento de Vendas	-	15,88	8,27	(0,21)	16,46	24,16



#### AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

EMPRESAS	%
1- Transerp- Empr. Transp. Urb. Rib. Preto S.A.	211,53
2- Empresa São José de Ribamar Ltda.	162,42
3- Luxor Transportes Ltda.	119,84
4- Viação Marumbi Ltda.	79,23
5- Rápido Araguaia Ltda.	74,79
6- Jacareí Transportes Urbanos Ltda.	65,17
7- Empresa de Ônibus Guarulhos S.A.	55,67
8- Viação Princesa do Sul Ltda.	41,39
9- Organização Guimarões Ltda. Empresa Vitória	40,63
10- Viação Vale do Sul Ltda.	39,02

#### AS QUE TÊM MAIOR LIQUIDEZ

EMPRESAS	%
1- Companhia Campineira de Transportes Coletivos	31,95
2- Organização Guimarões Ltda. Empresa Vitória	3,01
3- Viação Nossa Senhora de Lourdes S.A.	2,74
4- Auto Viação Chapecó Ltda.	2,62
5- Auto Viação São José Ltda.	1,95
6- Cia. Municipal de Transportes de Barueri- CMTB	1,80
7- Empresa de Transp. Limusine Carioca S.A.	1,78
8- Empresa Transporte Flores Ltda.	1,52
9- Dois Irmãos- Oswaldo Mendes e Cia. Ltda.	1,44
10- Expresso Pépaso Ltda.	1,42

#### AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE A RECEITA LÍQUIDA

EMPRESAS	%
1- Transerp- Empr. Transp. Urb. Rib. Preto S.A.	38,60
2- Companhia Campineira de Transportes Coletivos	36,04
3- Organização Guimarões Ltda. Empresa Vitória	35,01
4- Empresa São José de Ribamar Ltda.	22,63
5- Auto Viação Chapecó Ltda.	21,07
6- Viação Marumbi Ltda.	16,77
7- Rápido Araguaia Ltda.	16,19
8- Jacareí Transportes Urbanos Ltda.	15,75
9- Viação Nossa Senhora da Penha Ltda.	14,23
10- Luxor Transportes Ltda.	13,74

#### AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO

EMPRESAS	MILHÕES DE REAIS
1- Auto Viação Jabout Ltda.	11.572
2- Rápido Araguaia Ltda.	11.251
3- Expresso Pépaso	9.687
4- Empresa Transporte Flores Ltda.	7.651
5- Viação Verdun S.A.	7.633
6- Organização Guimarões	7.359
7- Viação Nossa Senhora da Penha Ltda.	7.254
8- Viação Nossa Senhora de Lourdes S.A.	6.372
9- Real Auto Ônibus Ltda.	6.295
10- Transportes Coletivos Trevo S.A.	5.125

milhões, em comparação com 60 milhões vendidos em abril de 1994. O mesmo registro ocorreu em outras capitais importantes, como Recife, Salvador, Belo Horizonte e Porto Alegre.

Está claro que o crescimento da economia explica a expansão do número de passageiros. Já o decréscimo do

vale-transporte tem uma das justificativas na expansão do passageiro ligado ao mercado informal, sem vínculo empregatício.

Seja como for, Cunha, da NTU, está otimista. "Esperamos que a estabilidade continue e até melhore, pois o setor precisa se desenvolver para crescer", conclui.



**3.000 DZ DE CERVEJA PARA O OUTRO LADO DO PAÍS.**



**1.000 DZ DE REFRIGERANTE PARA O OUTRO LADO DA CIDADE.**

**DE QUALQUER LADO QUE VOCÊ OBSERVE,  
CUMMINS TEM A POTÊNCIA CERTA PARA SUA CARGA.**

Os motores Cummins têm o rendimento que você precisa. A qualidade e a potência que respondem às suas necessidades com a mesma eficiência, sempre. É esta estabilidade que faz a tradição da Cummins no mundo inteiro. Quando escolher o seu motor, tome a decisão certa. Venha para o lado da Cummins.



Quem tem Cummins  
tem mais motor.

# GRACIMAR BRILHA EM FAMÍLIA

Um dos segredos da empresa - com uma administração bem afinada, regida por três irmãos - é a alta produtividade de seus ônibus



Mais uma vez a boa notícia veio de Taboão da Serra, cidade da Grande São Paulo. A Gracimar Transportes e Turismo, que teve o melhor desempenho entre as maiores do setor em 1992, repetiu a dose no balanço de 1994.

Os bons resultados da empresa têm muito a ver com a comunhão dos três irmãos Bellati - Walter, Waldir e Wilson - em torno do trabalho. O trio, hoje com idades entre 40 e 45 anos, começou a pôr a mão na graxa na adolescência. ao lado do pai, na garagem da Turismo Rodrigues, em Santo André, no ABC paulista.

O tempo das calças curtas passou, o pai tinha mais sócios na Rodrigues e os três irmãos, à busca de novo espaço, compraram em julho de 1980 a Gracimar, então com apenas doze ônibus.

De lá para cá os três Bellati multiplicaram por doze o número da frota e mudaram de uma miúda garagem alugada para um terreno próprio, de 5 mil m<sup>2</sup>, com 1.445 m<sup>2</sup> edificadas. "Crescer é parte integrante do negócio. Quem não cresce, desaparece", assinala Waldir, que cuida da área administrativa/financeira.

A Gracimar, no primeiro ano do plano de estabilidade econômica, obteve um ótimo crescimento real, de 34,75%, bem superior ao de 1993, de 9,75%. Uma explicação: melhoraram os valores de fretes do fretamento, diz Waldir. "Crescemos, também, porque fechamos novos contratos".

O Plano Real trouxe novas luzes. "Agora, a gente sabe se está perdendo ou ganhando", entende Waldir, que relaciona alguns mandamentos que a Gracimar segue à risca para conseguir desempenhos saudáveis.

■ O melhor ônibus chama-se zero quilômetro. Reduz o custo de manutenção.

■ Estimular a produtividade, evitando a ociosidade dos ônibus para diluir o custo fixo. "Procuramos programar os carros para que possam cumprir várias entradas e saídas de fábricas", diz Waldir. Os ônibus da Gracimar, segundo ele, têm utilização remunerada de dez horas nos dias úteis.

■ Treinar o pessoal, principalmente

motoristas, para reduzir consumo de combustível e peças e aumentar a segurança através da redução de acidentes.

Prudência temperada com ambição para crescer é um traço dos irmãos Bellati. "Procuramos não fazer muitas dívidas, pois operamos em um segmento de risco", assinala Wilson. Isto explica o baixo endividamento da Gracimar (16,4%) ante a média de 35,2% do setor.

A precaução é também cultivada no trato com o fisco. "Pagamos imposto de renda sobre lucro presumido. Com isto evitamos o efeito inflacionário da correção monetária e dormimos tranquilos em relação ao fisco. Recolhemos imposto sobre o que faturamos", diz Waldir. A estabilização da economia, admite, poderá mudar tal filosofia.

A Gracimar obteve em 1994 uma rentabilidade sobre a receita de 11%, a melhor entre as dez maiores do setor. Isto se deveu principalmente à performance do faturamento e à redução das despesas operacionais.

A conquista de novos clientes, como Mallinckrodt Veterinary, M-5, Prensas Schuler, Flygt do Brasil, Frango Sul, FDB Seguros, CMP e Avon, e o reajuste de fretes em cerca de 15%, no segundo semestre, motivaram a empresa a investir em frota. Em 1994 foram adquiridos 31 veículos - 26 ônibus usados (Mercedes-Benz anos 1979 a 1991), quatro novos (Volkswagen e Mercedes) e uma Kombi.

Nem sempre se consegue adotar a filosofia de Waldir, de comprar ônibus zero. "Mas, quando dá, como é o caso de 1995, vamos pelo caminho do novo", diz. De fato, neste ano foram comprados nove Volksbus e doze Mercedes-Benz.

“Pagamos imposto sobre lucro presumido. Dormimos mais tranquilos”

## AS MELHORES ENTRE AS DEZ MAIORES

EMPRESAS	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1- Gracimar	4	5	9	5	8	10	10	8	9	68
2- Três Amigos	7	9	8	10	10	8	7	4	3	66
3- Domínio	5	8	10	9	9	9	8	1	2	61
4- Montenegro	8	6	7	4	5	7	9	5	7	58
5- Breda	10	10	2	2	2	5	5	3	5	44
6- Júlio Simões	9	1	4	3	1	4	1	10	10	43
7- Rufino	1	4	6	1	6	6	6	7	6	43
8- Jacareí	6	7	1	6	7	2	3	2	8	42
9- Benfca Turismo	3	2	5	8	4	3	4	9	4	42
10- Aratur	2	3	3	7	3	1	2	6	1	28

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.



Waldyr Bellati, à esq. e os irmãos Wilson e Walter: "Crescer é parte integrante do negócio. Quem não cresce, desaparece"

**VALORIZE O QUE SUA EMPRESA  
TEM DE MELHOR**

**PARTICIPE DO**

**MOTORISTA**

**PADRÃO**

**95**

REALIZAÇÃO



SERVIÇO SOCIAL DO TRANSPORTE • SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO TRANSPORTE

APOIO

**FETCESP**

Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo

# VIRADA do JOGO

O setor, que em 1993 teve 62,5% de empresas com prejuízo, encerrou o exercício com a maioria no azul

**E**mbora os investimentos destinados à renovação de frotas rarassem, as empresas conseguiram, em 1994, saldar compromissos de curto prazo com fornecedores de peças de reposição, e manter em dia pagamentos a terceiros, para fugir do vermelho. Como nos anos anteriores, a venda de ônibus usados contribuiu para a compra de veículos novos.

“Comparativamente a 1993, não houve redução de mercado, mas muitas empresas tiveram dificuldades financeiras e legais”, afiançou José Luís Apud, diretor da Domínio, de São Paulo (SP), terceira do ranking. Um conjunto de quatorze empresas espelharam lucro líquido nos balanços em 1994, enquanto nove amargaram prejuízos. Isto provou melhor desempenho que em 1993, quando, de um total de 24 empresas, sete lucraram e 17 fecharam no vermelho.

É bem verdade que 1993, ano de grande retração na demanda e altos prejuízos, levou inúmeras empresas a buscarem “fretamento regular” (transporte urbano de passageiros). A tendência continuou em 1994, notadamente no Rio, em São Paulo e no Rio Grande do Sul, com empresas procurando compensar a queda de receita com a conquista de linhas urbanas no interior.

Nos últimos anos, o setor viveu aperto de caixa, mas fechou no azul. Em 1989, apesar da liquidez apertada e do maior endividamento, o setor manteve a rentabilidade. Em 1990, ano de muitas férias coletivas, o setor cresceu, e empresas como a Benfica, de São Caetano do Sul (SP), diversificaram, pondo suas contas em dia. Em 1991, o encolhimento foi na mesma proporção do desemprego nos pólos industriais. No ano seguinte, o setor (no vermelho) recuperou movimento com novos contratos e a renovação parcial da frota. Já em 1993, a suspensão de contratos e a queda nas vendas não permitiram renovação e os prejuízos aumentaram. Em 1994, a Turismo Três Amigos, do Rio de Janeiro (RJ), segunda do ranking, registrou crescimento de 25% no serviço de turismo. Já no fretamento, caiu o número de veículos alocados na frota própria de 136 ônibus Mercedes.

“Os preços médios dos serviços não melhoraram em relação a 1993”, segundo Heron Manzini, chefe de Contratos

e Custos, devido à entrada do Real, em julho. “Os fretes não foram compatíveis com os custos de operação em virtude da conversão para a URV, pela média dos quatro meses anteriores, enquanto que a maioria dos fornecedores converteu pelo pico dos preços”, acentuou.

Estrategicamente, em 1994, a Três Amigos investiu R\$ 650 mil na compra de quatro microônibus e dois ônibus novos e, ao mesmo tempo, na infra-estrutura das oficinas. Em 1995, a empresa adquiriu oito ônibus e quatorze microônibus MB-180, e continuou a ampliação das oficinas, ao custo de R\$ 1,6 milhão.

Segundo a empresa, o lucro operacional (R\$ 1,4 milhão) foi consequência da recuperação de custos diretos com peças, pneus e materiais de oficina. Conforme Manzini, ao contrário de 1993, quando havia uma frota grande e ociosa, “no ano passado, com a venda de 25 veículos, o imobilizado diminuiu e otimizamos a frota”.

“Os investimentos em frota nova, em qualidade, em direção

**DESEMPENHO DE TRANSPORTE DE FRETAMENTO E TURISMO**

INDICADOR	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Rentabilidade/ Patrimônio Líquido	20,02	14,30	(1,93)	(7,66)	(10,39)	(8,43)
Endividamento Geral	32,77	39,29	28,79	27,20	29,30	35,19
Liquidez Corrente	0,91	1,05	0,92	2,17	2,50	4,16
Crescimento de Vendas	-	6,19	4,60	(6,53)	(0,84)	23,34

econômica e programas internos de incentivo ao pessoal garantiram margem de lucro para o negócio”, avaliou Guy Almeida

Andrade, sócio da Domínio, com uma frota de 135 ônibus, e idade média de 4,5 anos. Para o diretor Apud, a implantação do sistema de qualidade ISO, dentro da norma 9002, ocorreu em um momento “em que estamos construindo uma nova garagem, que ficará pronta em junho de 1996”.

Em 1994, a Domínio adquiriu apenas dois ônibus (Ford 1618 e Mercedes 0400-R) e vendeu cinco. Segundo Apud, entre agosto e dezembro de 1994, houve um aquecimento de 3% no fretamento contínuo e um grande aumento dos fretamentos eventuais (finais de semana). “Com o Real, os preços foram comprimidos”, afirmou, observando que a Domínio não trabalha com preço médio e, sim, com custo fixo, mais custo variável para cada serviço. Em 1995, a Domínio investiu R\$ 1,9 milhão na compra de doze ônibus Volkswagen/Comil, sete Mercedes 0400-R e dois Volvo/Marcopolo.

O crescimento negativo da receita (-1,40%) demonstrou que a Domínio voltou ao nível de faturamento de 1991. Para Andrade, isto ocorreu, “por causa da ‘briga’ dos clientes pela redução do custo do serviço de fretamento, jogando

**AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

EMPRESAS	%
1- Transarqui Transportadora Turística Ltda.	49,71
2- Gracimar Transportes e Turismo Ltda.	33,47
3- Transporte e Turismo Real Brasil Ltda.	29,51
4- Transporte e Turismo Manfredi Ltda.	25,55
5- Real Turismo Ltda.	17,98
6- Verdun Turismo S.A.	16,59
7- Viação Montenegro S.A.	13,58
8- Domínio Transportadora Turismo Ltda.	10,11
9- Turismo Três Amigos Ltda.	8,28
10- Extra Expressa Traslada Ltda.	8,24

**AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ**

EMPRESAS	
1- Transporte e Turismo Real Brasil Ltda.	29,48
2- Transarqui Transportadora Turística Ltda.	11,69
3- Turismo Três Amigos Ltda.	9,79
4- Domínio Transportadora Turismo Ltda.	7,23
5- Viação Meraumar S.A.	6,86
6- Extra Expressa Traslada Ltda.	6,82
7- Transvip Transportes e Turismo Ltda.	5,79
8- ETAPA- Empresa de Transp. do Alto Paraíba Ltda.	4,07
9- Transporte e Turismo Manfredi Ltda.	1,47
10- Real Turismo Ltda.	1,30

**AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE A RECEITA LÍQUIDA**

EMPRESAS	%
1- Transporte e Turismo Real Brasil Ltda.	19,36
2- Transarqui Transportadora Turística Ltda.	16,41
3- Transporte e Turismo Manfredi Ltda.	12,76
4- Extra Expressa Traslada Ltda.	12,62
5- Gracimar Transportes e Turismo Ltda.	11,06
6- Verdun Turismo S.A.	10,08
7- Domínio Transportadora Turismo Ltda.	7,90
8- Real Turismo Ltda.	6,89
9- Turismo Três Amigos Ltda.	5,21
10- Transvip Transportes e Turismo Ltda.	5,04

**AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

EMPRESAS	MILHÕES DE REAIS
1- Breda Transportes e Turismo Ltda.	10,164
2- Turismo Três Amigos Ltda.	4,976
3- Domínio Transportadora Turismo Ltda.	4,738
4- Viação Jacarei Ltda.	4,457
5- Viação Montenegro S.A.	2,504
6- Viação Meraumar S.A.	2,418
7- Transvip Transportes e Turismo Ltda.	2,271
8- Gracimar Transportes e Turismo Ltda.	1,354
9- Transportes Rufino Ltda.	1,184
10- Extra Expresso Traslado Ltda.	1,043

uma empresa contra outra e forçando a concorrência predatória”.

Segundo a empresa, os R\$ 4 milhões na receita operacional líquida significaram, em termos de moeda constante, uma receita 19% inferior à de 1993, porque os preços caíram no momento das negociações à época do Real, e também devido à menor quantidade de contratos avulsos.

O alto nível de capitalização resultou na melhora dos índices de liquidez (7,23) e endividamento (10,89%). “O que interferiu na liquidez foi o aumento de 38% nos recursos financeiros (disponível e aplicações financeiras), devido à interrupção temporária dos investimentos em frota”, disse Andrade.

“Houve redução na atividade de fretamento e turismo, que representou menos de 50% da receita”, revelou João Flávio Koch, diretor da Viação Montenegro, de Montenegro (RS), acentuando que, “em contrapartida, aumentamos o fretamento regular em 1994”. A maior receita veio da exploração de trinta linhas de ônibus, ligando as cidades de Montenegro, Ivoti e Porto Alegre, no Rio Grande do Sul.

No ano passado, a empresa vendeu seis ônibus e investiu R\$ 900 mil em oito novos, passando a atuar em várias linhas de serviço público. “Na verdade, o número de contratos (dez) permaneceu o mesmo”, disse Koch, citando a Amapá do Sul (insumos de calçados) e empresas petroquímicas que fretam ônibus para transportar funcionários.

Koch reconheceu que, apesar de o Real estabilizar preços de insumos, “não conseguimos zerar o prejuízo operacional (R\$ 1,1 milhão)”. Ele estimou aumento de 48% na mão-de-obra entre julho de 1994 e maio último. “Em 16 meses tivemos um aumento de tarifa inferior a 20%”, frisou.

Com plano de racionalização de custos, a empresa diminuiu o número de ônibus em circulação, eliminando horários e linhas superpostas. A oficina em Triunfo foi

fechada, e as duas restantes, em Montenegro e Porto Alegre mostraram-se eficientes para o atendimento de 172 ônibus Mercedes, dos quais, 40 microônibus, 60 urbanos e 72 rodoviários, cuja idade média é de seis anos.

“Liquidamos muitos contratos de leasing (de 20 e 36 meses) e de Finame”, adiantou, revelando que, no final de 1994, a Montenegro investiu em um ramo paralelo, abrindo locadoras de automóveis em cinco aeroportos sulinos.

“O transporte urbano de passageiros representou 70,45% da receita operacional (R\$ 6,4 milhões) em 1994”, declarou Francisco Carlos dos Santos, gerente administrativo da Júlio Simões Fretamento e Turismo, de São Paulo (SP), atribuindo o resultado ao movimento de passageiros em Itaquaquecetuba, na Grande São Paulo.

Com uma frota de 129 ônibus, e idade média de quatro anos, a Júlio Simões manteve os contratos existentes em 1993 (de fretamento para indústrias), e ganhou alguns novos em 1994. “Mas a concorrência de preço tornou-se mais acirrada com o Real, havendo até redução do frete”, disse.

A empresa fechou o exercício com prejuízo, que foi responsável pela redução do patrimônio líquido em R\$ 255 mil, conforme Santos. “Mesmo assim, foram saldados os empréstimos de curto e longo prazo.” Ao seu ver, o déficit operacional (R\$ 381,5 mil) ocorreu porque “o valor da passagem urbana, no segundo semestre, não sofreu qualquer reajuste; e houve antecipações de dissídio coletivo, e aumento de encargos sociais, peças e pneus”.

A Transportes Rufino, de São Paulo (SP), não registrou novos negócios em 1994, mas manteve seus contratos, renegociando-os de forma satisfatória. A informadora Aolibama Souza, destacou ainda que, “os preços ficaram defasados com o Real, mas os contratos foram ajustados e, após essa fase, o preço médio de uma linha de 2 mil km/mês ficou relativamente melhor em relação a 1993”.

# A BOLA VEM RODANDO



## CAMPEONATO ESTADUAL DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO

# TRANSBOL

FUTEBOL DE CAMPO  
FUTEBOL DE SALÃO  
VOLEIBOL  
TÊNIS DE MESA  
TRUCO  
DOMINÓ  
DAMA  
XADREZ

REALIZAÇÃO



SERVIÇO SOCIAL DO TRANSPORTE • SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM DO TRANSPORTE

APOIO

## FETCESP

Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo

# DEU Rio-Sul de novo

Ela foi outra vez a melhor. Operou com eficiência nos dias úteis e aproveitou a ociosidade dos fins de semana com vôos de turismo

Edson Álvares da Costa

**P**elo quarto ano consecutivo a Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S.A. é eleita a melhor entre as dez maiores empresas aéreas do Brasil. "Nos últimos quatro anos, a Rio-Sul tem vivido sua melhor fase", atesta o diretor comercial da companhia, Nilson Guilhem. O segredo desta empresa cujo faturamento explodiu de US\$ 45 milhões em 1991 para US\$ 160 milhões em 1994, e cujo lucro bruto saltou de US\$ 7 milhões para US\$ 26 milhões no período, é simples: crescimento com consistência. É lógico que a Rio-Sul, assim como as outras empresas regionais, teve o privilégio de nascer enxuta, em 1976, quando o Ministério da Aeronáutica dividiu o Brasil em cinco regiões e ofereceu às empresas de táxi aéreo a prioridade de explorá-las comercialmente, com facilidades no financiamento de aviões. As regionais também foram beneficiadas mais recentemente, a partir de 1986, quando o mesmo ministério concedeu-lhes a exploração de linhas entre os aeroportos centrais das principais capitais brasileiras.

Mas essas empresas, e principalmente a Rio-Sul, tiveram a competência necessária para aproveitar essas oportunidades, oferecer um serviço de qualidade aos passageiros, crescer com baixos custos e índices de endividamento e publicar balanços de fazer inveja às grandes companhias do país, de âmbito nacional e internacional.

"O conceito de empresa regional é relativamente novo no Brasil e está, portanto, em constante reelaboração", diz o engenheiro Fernando Pinto, presidente da Rio-Sul. "Temos sido bem-sucedidos na adaptação a essa dinâmica, à complexidade do mercado e, sobretudo, à bem-vinda sofisticação de nossos passageiros, cada vez mais exigentes", acrescenta.

O diretor Guilhem lembra que as linhas regionais, criadas para servir o interior do país e, ao mesmo tempo, para alimentar as linhas de âmbito nacional, representam um mercado de grande potencial, mas "difícil e disputado". Além das já consolidadas Rio-Sul, TAM, Brasil Central, Nordeste Linhas Aéreas e Taba, o mercado viu nascer em pouco tempo novas companhias regionais, como a Pantanal, Passaredo, Inter Brasil e a Brata, pertencente à Vasp e que deve iniciar a operação brevemente. "Quando você voa para o interior é difícil a sobrevivência. Para a operação ser rentável as cidades precisam ter uma atividade industrial

desenvolvida", afirma Guilhem. Mas, mesmo nesse aspecto, as regionais têm sido beneficiadas: nos últimos anos, a economia cresceu mais no interior do que nas capitais, permitindo às empresas bons níveis de aproveitamento nos assentos de seus aviões que voam pelo interior.

O sucesso da Rio-Sul, empresa controlada pela Varig, está diretamente ligado ao planejamento e integração das linhas, com horários, frequências e itinerários elaborados para satisfazerem ao máximo as necessidades dos passageiros. Em 1995, a empresa espera crescer entre 35% e 40%, ao passo que o setor como um todo prevê um crescimento

entre 10% e 20%. Com base na integração com as linhas da Nordeste (empresa com frota de seis aviões adquiridos em janeiro de 1995), nos acordos operacionais com a Taba-Transporte Aéreos da Bacia Amazônica, na compra de novas aeronaves e na própria expansão do mercado, a Rio-Sul espera um faturamento de US\$ 240 milhões para este ano.

"A aviação está crescendo desde o Plano Real (julho de 1994). A estabilização da economia aqueceu os negócios e aumentou o poder

aquisitivo da população, que está voando mais", afirma Guilhem. Com o aumento dos negócios, a Rio-Sul, que tem entre 75% e 80% da demanda concentrada nos executivos, só tende a ganhar. E, com o aumento do poder aquisitivo da população, mais ainda. Muitas pessoas que não tinham condições de viajar de avião, estão viajando agora, diz Guilhem.

"De dois anos para cá, está havendo um melhor relacionamento dos setores de hotelaria e agências de viagens com as companhias aéreas. As empresas estão reduzindo suas margens de lucro e nós, durante os fins de semana, aproveitamos a ociosidade dos aviões em vôos de turismo a preços mais baixos", afirma Guilhem, para quem um novo mercado, com um novo perfil de passageiro, está surgindo. A Rio-Sul, com frota de 23 aviões (seis Boeing 737-500, sete Fokker-50 e dez Brasília) e frequência para 62 cidades do país, voa há dois anos para cidades como Porto Seguro, Salvador, Recife e Ilhéus. Agora, com o entrelaçamento de suas linhas com as da Nordeste, estará mais capacitada para atender esse novo nicho do mercado de turismo, e crescer ainda mais, com consistência. É uma questão de visão do futuro.

**As empresas regionais foram beneficiadas: a economia cresceu mais no interior**





*Guilhem, diretor comercial da Rio-Sul: "Muitas pessoas que não tinham condições de viajar de avião estão viajando agora"*

O primeiro vôo da Rio-Sul ocorreu no dia 9 de setembro de 1976 na linha Porto Alegre/Rio Grande/Pelotas. A empresa, fruto da associação da Top Táxi Aéreo, cujo controle pertenciam ao Bradesco e Atlântica-Boa

Vista, associou-se à Varig, que ficou com 30% das ações. Na época, a Rio-Sul tinha quatro pequenas aeronaves Piper Navajo e um Bandeirante, da Embraer.

Em 1988, a empresa aumentou sua frota com dois aviões Brasília. Os anos difíceis – de 1976 a 1986 – começaram a ficar para trás em 1992, com a extinção das áreas geográficas e a criação do conceito de linhas nacionais e regionais.

A Rio-Sul, que tem hoje 96,7% de seu capital votante em poder da Varig, emprega 1.204 funcionários – 428 aeronautas

e 778 aeroviários.

A empresa destaca que sua nova estratégia operacional é resultado de uma “administração moderna, que incorpora com criatividade o conceito da parceria”.

Em uma das parcerias estabeleceu um *pool* com a Taba para reduzir os intervalos dos vôos nas ligações entre o Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Além disso, a Rio-Sul já negociou com a Taba acordo de *code-sharing* em outras rotas.

### AS MELHORES ENTRE AS DEZ MAIORES

EMPRESAS	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1- Rio-Sul	6	9	6	9	8	7	4	7	8	64
2- TAM	10	10	10	6	4	3	8	6	2	59
3- Varig	7	7	5	8	6	4	6	9	7	59
4- TAM-Táxi	2	8	7	3	9	10	7	3	5	54
5- Vasco	3	6	4	1	5	9	10	4	9	51
6- Líder	9	1	9	7	1	8	2	2	10	49
7- Brasil Central	4	4	3	4	3	6	9	5	6	44
8- Taba	5	5	2	5	7	2	5	8	3	42
9- Lloyd-Aéreo	1	3	1	10	10	1	3	10	1	40
10- Transbrasil	8	2	8	2	2	5	1	1	4	33

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.

**LIGUE JÁ: (011) 862.0277**

**GANHE O ANUÁRIO DO ÔNIBUS**

**ASSINE**

**POR APENAS R\$40,00**



**E GANHE O SEGUINTE PRESENTE:**

Você recebe em casa 8 exemplares de TECHNIBUS, a única revista brasileira dirigida ao setor de ônibus, mais o ANUÁRIO DO ÔNIBUS, que traz um guia com nomes e endereços de fabricantes de chassis, encarroçadoras, fabricantes de peças e serviços. Um completo raio X da indústria brasileira de ônibus.



**GRÁTIS**

**LIGUE JÁ:  
(011) 862.0277  
E GARANTA A SUA ASSINATURA!  
FAX: (011) 825.6869 E 826.6120**

# Os FRUTOS DA ESTABILIDADE

O Plano Real trouxe mais passageiros, melhorou o índice de ocupação dos aviões e obrigou empresas a enxugar os custos

**D**epois de quatro anos consecutivos de perdas, a indústria mundial de aviação conseguiu, em 1994, interromper a onda de prejuízos que ultrapassaram US\$ 15 bilhões nesse período. No Brasil, as empresas de aviação não só reverteram uma situação de perda como o fizeram de maneira exemplar. Dentre os sete segmentos de transporte analisados nesta edição, o aéreo foi o que obteve o melhor desempenho. As 23 empresas analisadas obtiveram um crescimento na receita operacional líquida de 43,37%; uma rentabilidade sobre o patrimônio de 27,42%; e uma liquidez corrente de 1,55. Esses resultados obtidos pela indústria de aviação nacional foram os melhores dos últimos sete anos e superaram todos os outros segmentos do transporte. Apenas no item endividamento geral, o setor aéreo, com 64,73%, perde dos demais. Mas, mesmo assim, esse índice atingiu a melhor marca desde 1988.

“A aviação está crescendo desde o Plano Real (julho de 1994). A estabilização da economia aqueceu os negócios e aumentou o poder aquisitivo da população, melhorando o desempenho do setor aéreo”, diz Nilson Guilhem, diretor comercial da Rio-Sul, pelo quarto ano consecutivo a melhor entre as dez maiores empresas de transporte aéreo.

De fato, o crescimento da receita operacional líquida das empresas (43,37%) pode comprovar a afirmação de Guilhem. Entre as dez maiores empresas do setor, apenas uma, a Lloyd Aéreo Boliviano, registrou queda na receita (-2,76%). E a Varig, a maior do país, publicou no seu balanço financeiro de 1994 um crescimento modesto na receita, de 2,87%. Mas há uma explicação para o fato: “Em reais, a Varig não apresenta grande crescimento da receita porque a maior parte do faturamento, 63%, vem de vôos internacionais e, portanto, é medida em dólar, que está desvalorizado frente ao real”, afirma Carlos Ebner, diretor financeiro e de relações com o mercado do Varig. Ele esclarece que, em dólar, o crescimento da receita é expressivamente maior. No primeiro semestre de 1995, a receita de vôo da companhia atingiu US\$ 1,461 bilhão, um resultado 25% superior ao obtido no mesmo período de

1994. Dentre as dez maiores do setor, a que obteve o maior crescimento da receita operacional líquida foi a Vasp, com 75,71%, faturando R\$ 751,2 milhões.

No Brasil e no mundo, o crescimento da receita de vôo obtido pelas companhias aéreas veio acompanhado de várias medidas de redução de custos. Na maioria dos casos, a oferta de assentos não foi elevada e, com um aumento do movimento de passageiros, o índice de aproveitamento das aeronaves e a produtividade subiram. O caso da Varig, a empresa aérea que está passando pelo mais profundo processo de reestruturação no país, ilustra bem o que o setor de transporte aéreo como um todo está fazendo. A companhia, em 1994, além de renegociar uma dívida superior a US\$ 1 bilhão, devolveu quatro aeronaves a empresas de leasing (três Boeing 747-400 e um 747-300) e tirou de operação outros cinco aviões (três 747-200 Kombi e dois 747-300 Kombi). Segundo Ebner, apesar dessa redução da frota (composta hoje por 81 aeronaves), a Varig praticamente manteve o número de assentos x quilômetros (ass.km) oferecido: 16,8 bilhões

de janeiro a junho de 1995 em comparação com 16,9 bilhões no mesmo período de 1994. Isso foi possível, segundo ele, pelo melhor aproveitamento dos aviões, que tiveram elevada sua média diária de uso devido a uma reprogramação das linhas.

O crescimento de 25% verificado na receita de vôo da Varig no primeiro semestre de 1995 pode pressupor que o índice de passageiros x quilômetros transportados (pass.km) tenha aumentado proporcionalmente. Mas não foi isso exatamente o que aconteceu: o índice pass.km cresceu 7%, bem menos do que a receita. E isso se deve, segundo Ebner, aos bons resultados obtidos pela Varig com o “sistema de gerenciamento de rentabilidade da receita unitária”, ou seja, um programa para melhorar a qualidade da receita unitária, introduzido em julho de 1994. Por esse programa, a empresa tem conseguido um melhor preço na venda do assento oferecendo melhores serviços.

Além disso, a Varig vem reduzindo significativamente o quadro pessoal, dentro de um programa iniciado em dezembro de 1991, quando a empresa tinha 28.092

## DESEMPENHO DE TRANSPORTE AÉREO

INDICADOR	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Rentabilidade/ Patrimônio Líquido	(51,06)	(30,68)	(80,25)	(30,84)	(25,78)	27,42
Endividamento Geral	68,84	71,64	67,50	66,10	88,16	64,73
Liquidez Corrente	1,18	1,61	0,91	1,00	1,50	1,55
Crescimento de Vendas	-	23,20	(0,56)	2,96	29,71	43,37

**AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

EMPRESAS	%
1- Líder Táxi Aéreo S.A.	171,10
2- Votec Táxi Aéreo S.A.	99,56
3- Taba Transp. Aéreo Reg. da Bahia S.A.	94,04
4- Randy Internacional Export e Import Ltda.	83,14
5- Varig S.A.	62,48
6- TAM Táxi Aéreo Marília S.A.	59,92
7- TAM Transportes Aéreos Regionais S.A.	55,88
8- Brasil Central Linha Aérea Regional S.A.	47,74
9- Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S.A.	36,05
10- ABC Táxi Aéreo S.A.	13,25

**AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ**

EMPRESAS	%
1- Cruzeiro- Táxi Aéreo S.A.	6,44
2- GHG Aéreo Táxi S.A.	4,45
3- Lloyd Aéreo Boliviano S.A.	3,97
4- Aerofoto Cruzeiro S.A.	3,73
5- Transar- Táxi Aéreo S.A.	2,51
6- Tavares Transportes Aéreos Regulares S.A.	2,09
7- Metro- Linhas Aéreas S.A.	1,89
8- Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S.A.	1,54
9- Total- Linhas Aéreas S.A.	1,33
10- TAM- Transportes Aéreos Regionais S.A.	1,11

**AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE A RECEITA LÍQUIDA**

EMPRESAS	%
1- Randy Internacional Export e Import Ltda.	227,39
2- TAM Táxi Aéreo Marília	62,58
3- Votec Táxi Aéreo S.A.	43,52
4- Líder Táxi Aéreo S.A.	29,27
5- BATA- Bahia Táxi Aéreo Ltda.	19,86
6- ABC- Táxi Aéreo S.A.	16,47
7- Vasp- Viação Aérea São Paulo S.A.	13,59
8- Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S.A.	6,70
9- TABA- Transp. Aéreo Reg. da Bahia S.A.	6,32
10- Transbrasil S.A. Linhas Aéreas	4,36

**AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

EMPRESAS	MILHÕES DE REAIS
1- Varig S.A. Viação Rio Grandense	273,067
2- Rio-Sul Serviços Aéreos Regionais S.A.	41,943
3- TAM Táxi Aéreo Marília S.A.	33,816
4- TAM- Transportes Aéreos Regionais S.A.	26,485
5- Líder Táxi Aéreo S.A.	6,945
6- Votec Táxi Aéreo S.A.	5,453
7- Brasil Central Linha Aérea Regional S.A.	5,004
8- Metro- Táxi Aéreo S.A.	4,467
9- Aerofoto Cruzeiro S.A.	3,966
10- TABA Transp. Aéreo Reg. da Bahia S.A.	3,942

funcionários. Em dezembro de 1992, a companhia reduziu o quadro de pessoal para 26.126 funcionários. Esse número caiu para 24.587 em 1993, 21.105 em 1994 e para 20.453 em agosto de 1995. "A tendência é reduzirmos o número de funcionários mais ainda", diz Ebner. "A reestruturação operacional e administrativa são itens de preocupação contínua, não tem data de término". Devido a essa redução no quadro pessoal, a Varig pôde melhorar significativamente a relação pass.km pagos/nº de funcionários, um bom índice para se medir a produtividade de uma companhia aérea. Em 1991, essa relação era de 699. Subiu para 782 em 1992, 877 em 1993, 1.029 em 1994 e 1.201 em agosto de 1995. Para 1996, a previsão da Varig é obter um índice de 1.349 pass.km pagos/número de funcionários. No resto do mundo, as grandes empresas de aviação, com elevada economia de escala, têm um índice médio de 1.909. As empresas médias, por sua vez, obtêm cerca de 1.100 pass.km pagos/número de funcionários. A Varig, portanto, no que diz respeito a esse índice de produtividade, estaria, já em 1996, entre as grandes e médias empresas de aviação do planeta.

A indústria de aviação nacional, que em 1994 registrou a marca de 13,5 bilhões de pass.km pagos, já obteve melhores índices de movimentação de passageiros, entre os anos de 1986 e 1991. Em 1989, por exemplo, foram movimentados 15,4 bilhões de pass.km pagos. Para 1995, a indústria nacional espera chegar próximo a esse desempenho. A diferença, contudo, é que, agora, o crescimento parece ser mais consistente, devido ao aquecimento da economia nacional e mundial. E não deve surpreender, como no passado, as empresas que investiram pesado no aumento da frota e, depois, tiveram de arcar com perdas referentes à ociosidade das aeronaves.

A Vasp, por exemplo, do empresário Wagner Canhedo, espera uma demanda crescente até 1998, pelo menos. "A empresa está crescendo e espera continuar se expandindo mais do que o setor", afirma o porta-voz da empresa, Eduardo Godói. Para tanto, a companhia tem um ambicioso programa de ampliação da frota. A Vasp, com frota atual de 34 aviões, está negociando com o Eximbank dos EUA um financiamento no valor de US\$ 658 milhões para adquirir mais 14 aeronaves novas: quatro McDonnell Douglas MD-11 e dez Boeing 737-300. Segundo Godói, os aviões já estão sendo produzidos e deverão ser entregues a partir de meados de 1996. Deverão ser usados em novos vôos, como para Barcelona, Zurique, Toronto, Atenas, Casablanca e Pequim. "É um programa ambicioso, mas com o pé no chão", diz o porta-voz da Vasp, empresa que, há poucos anos, viu-se em maus lençóis justamente por ter uma frota de aviões maior do que pedia a demanda.

Para Godói, a Vasp tem três trunfos que contribuirão para o crescimento da empresa: pontualidade, regularidade e tarifas baixas (entre 15% e 20% abaixo do mercado, segundo ele). "A Vasp quer o avião cheio, para poder cobrar o que ela cobra".

A empresa de São Paulo pretende ainda alçar outros vôos. Segundo Godói, a Brata, companhia de táxi aéreo do grupo Canhedo, está sendo transformada em empresa de aviação regional, o segmento de maior potencial de crescimento do setor aéreo. A Brata já tem autorização do Departamento de Aviação Civil (DAC), que regulamenta o setor no país, para se tornar uma empresa regional. Será baseada em Brasília e, inicialmente, cobrirá três áreas: sul da Bahia, noroeste de São Paulo e região Centro-Oeste. "A Brata será importante por si mesma e como alimentadora de vôos para a Vasp", acrescenta Godói.



# A Gracimar liga os motores antes do galo cantar

Todas as madrugadas a frota da Gracimar está limpa, revisada, pronta para buscar a domicílio o pessoal de indústria que cedoinho começa a produzir riquezas do país. No fim do turno de trabalho, os ônibus da Gracimar estão novamente prontos para conduzir o pessoal a domicilio, com segurança e conforto. É cumprindo com eficiência esta rotina que a Gracimar consegue se destacar como a melhor entre as maiores empresas de fretamento do Brasil.



**VOLKSWAGEN**  
Você conhece, você confia.

**FIBRA**  
BANCO FIBRA S.A.

# REDUC

COMPUTADOR DE BORDO

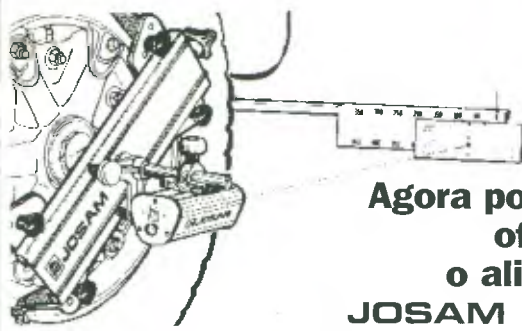


- OTIMIZAÇÃO DO USO DOS VEÍCULOS
- GERENCIAMENTO DA FROTA
- CONTROLE DOS MOTORISTAS
- CONTAGEM DE PASSAGEIROS (ÔNIBUS URBANO)
- ECONOMIA DE ATÉ 20% DE COMBUSTÍVEL
- RÁPIDO RETORNO DE INVESTIMENTO
- FACILIDADE DE PAGAMENTO

MICRO MAC INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS ELETRÔNICOS LTDA.  
R. Julio Prestes de Albuquerque, 331 - Itapeverica da Serra - SP - CEP 06850-000

FONE: (011) 495-4977 / 495-2203 - FAX: (011) 495-3452

desgaste irregular de pneus?  
consumo excessivo de  
combustível?  
É O RESULTADO DE  
EIXOS DESALINHADOS!



Agora podemos  
oferecer  
o alinhador  
JOSAM a laser  
computadorizado  
ou laser de diodo

MULTIIMPORT MAQ. E EQUIPAMENTOS LTDA.  
Rua Regina Franciscatto Rosolen, 108  
Nova Aparecida - Campinas - SP  
CEP 13100-000 - Fone/Fax: (0192) 40.2468

# MATADOR

## PNEUS PARA ÔNIBUS E CAMINHÕES

QUALIDADE  
CERTIFICADA  
ISO 9001

- ALTA QUILOMETRAGEM
- CUSTO REDUZIDO
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA
- GARANTIA DE CINCO ANOS (\*)



REPRESENTANTE

**AMAZONIS**

COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.  
Av. Angélica, 35 - 2º andar - Telefax 825.0451  
CEP 01227-000 - São Paulo - SP - Brasil

IMPORTADOR

**RODEX**

COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.  
Pça. Olavo Bilac, 144 - São Paulo - SP - Brasil  
CEP 01201-050 Fonofax (011) 826.3755

(\*) A PARTIR DA DATA  
DE FABRICAÇÃO

# MOVITEC

TECNOLOGIA APLICADA A  
MOVIMENTAÇÃO DE CARGA



PLATAFORMAS ELETRO-HIDRÁULICAS  
COM CAPACIDADE DE 400 A 2.500 KG

## MOVITEC

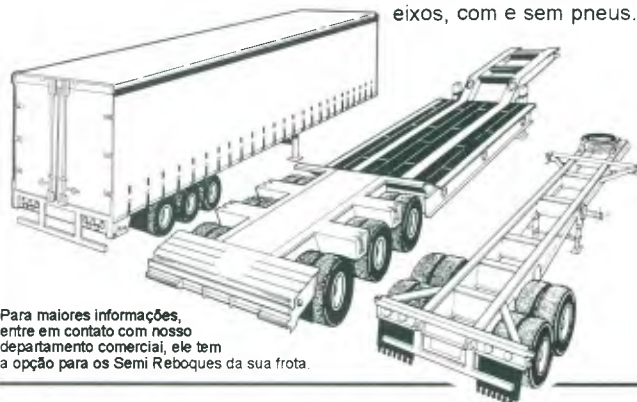
HIDRÁULICA INDÚSTRIA E COMERCIO LTDA.

Estrada da Aldeia, 1.669 (Alt. do km 22,2 da Raposo Tavares)  
Carapicuíba - São Paulo - CEP 06343-040  
Tel/Fax: (011) 727.4125

# ALUGAR A GRANDE OPÇÃO

**ALUGAR SEMI-REBOQUES É O NOSSO NEGÓCIO.**

Carga Seca, Porta Container, Baú, Prancha, etc... com 2 ou 3 eixos, com e sem pneus.



Para maiores informações,  
entre em contato com nosso  
departamento comercial, ele tem  
a opção para os Semi Reboques da sua frota.



**RUSSO** EQUIPAMENTOS E  
TRANSPORTES LTDA.

Rua Particular Ana Santos, 101 - CEP 11085-350  
Chico de Paula - Santos - SP  
**TELEFAX: (0132) 30-3522**

# BAFÔMETRO



*A única maneira  
de controlar a  
ingestão de  
bebidas alcoólicas.*

■ BAIXO CUSTO ■ TOTAL CONFIABILIDADE

CSP - CONTROLE E AUTOMAÇÃO



**LIGUE: (0482) 34.1856**

RUA LAURO LINHARES, 125 • 4º ANDAR • CEP: 88036-000 • FPOIS / SC

**VOCÊ NÃO ACHA QUE AS  
APARÊNCIAS ENGANAM...**

*Então vista os motoristas  
de sua empresa com a  
PROQUALITÁ!*

*Os uniformes da Proqualitá asseguram  
a imagem de sua empresa, com muita  
variedade, elegância e qualidade.*

PROQUALITÁ IND. COM. LTDA.  
UNIFORMES EM GERAL  
R. PADRE ESTEVÃO PERNET, 1059 - TATUAPÉ - SÃO PAULO  
**FONE/FAX : (011)218.2031**

PROQUALITÁ

## ALUGUEL DE CAMINHÕES E MB 180



- Km livre • Seguro incluso
- Veículos novos • Locação mínima de 24 horas
- Manutenção preventiva e corretiva



PABX: (011) **725-2155**

AV. PIRACEMA, 250 - TAMBORÉ - BARUERI

**HIAB** Guindastes Biarticulados de 2 a 50 Ton X m  
com tecnologia ISO 9001



Distribuidor exclusivo no Brasil  
Estrada do Embú, 2345 - Cotia - SP CEP 06700-000 - CX.Postal 600  
Fone: (011) 492.3177 Fax: (011) 492.6290

## PILOTE SUA FROTA COM A NOSSA TECNOLOGIA

### MICROCOMPUTADOR DE BORDO - MB

Registro da operação dos veículos (velocidade, rotação, freadas, etc) em relatórios simples e práticos

Reconstituição de rotas percorridas, via satélite

### CONTROLE DE ACESSO

- Identificação automática
- Rapidez na identificação da frota
- Confiabilidade e precisão das informações
- Redução nos custos



**AEROELETRÔNICA S.A**

Av. Sertório, 4400 - Porto Alegre / RS

Fone: (051) 361.1222 - Fax: (051) 361.2773

LEROY440.PM5

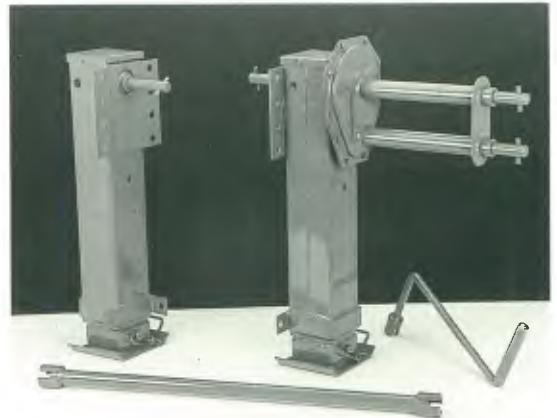
## Peça de qualidade não deixa ninguém na estrada.



Suspensor pneumático para trucks e semi-reboques.

Quem vive na estrada sabe que caminhão ou frota rodando é que dá lucro. É isso que acontece quando você especifica para o seu caminhão peças Zurlo. Desenvolvidas a partir de pesquisas, aplicação de conceitos inovadores e tecnologia avançada, as peças Zurlo proporcionam tranqüilidade e segurança para o frotista. É pra não deixar caminhão parado de jeito nenhum. Isto que é lucro para o seu negócio.

**Peça Zurlo.**



Macaco mecânico para semi-reboques.

**ZURLO**

Leve esta marca com você.

ZURLO IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS

Fone: (054) 224.1000 - Fax: (054) 224.1676

Caxias do Sul - RS



**marksell**  
TECNOLOGIA QUE ELEVA  
PLATAFORMAS HIDRÁULICAS VEICULARES



Melo Tom 263 3233

Rua Santana de Ipanema, 860 - Cumbica  
CEP 07220-010 - Guarulhos - SP - Brasil  
Fone (011) 912-0636 - Fax (011) 912-0693

**HUBODÔMETRO®**  
**STEMCO - O ORIGINAL**  
CONTROLADOR DE QUILOMETRAGEM PARA SEMI-REBOQUES



- 1 modelo para cada medida de pneu
- Inquebrável
- Líder mundial
- Indispensável para semi-reboques
- Presente nas maiores frotas do País
- Display em km

**GARANTIDO POR 1.000.000 DE QUILOMETROS**  
**EQUIPE JÁ SUA FROTA!**

TEL: (011) 829 1071 / Fax: (011) 829 2039  
MERCOR CONSULTORIA E COMÉRCIO EXTERIOR LTDA.

# TANQUES DE COMBUSTÍVEL BEPO: ALTA TECNOLOGIA E SEGURANÇA.



TANQUE QUADRADO  
RECRAVADO PARA CAMINHÕES.  
SEM SOLDA, VEDA E FIXA  
AS LATERAIS IMPEDINDO  
VAZAMENTOS OU ROMPIMENTOS



TANQUE PLÁSTICO  
REDONDO DE 210 LITROS  
PARA MERCEDES-BENZ 1113 E 1114

TANQUES E ACESSÓRIOS  
**BEPO**  
INSTALADORA SÃO MARCOS LTDA.

# NACIONAL dribla o caos

Reestruturação e programas de qualidade atenuam os efeitos da receita indexada em dólar e o despreparo operacional dos portos

Rosângela Vieira

**E**leita pela segunda vez consecutiva como a melhor empresa do ano no setor, a Companhia Marítima Nacional, do Rio de Janeiro, está concluindo o ciclo de reestruturação iniciado em 1987, que é um dos principais fatores responsáveis por mais esse desempenho favorável no ano passado. A empresa, criada em 1976 para atender ao comércio entre o Brasil e os Estados Unidos, o México e o Canadá, oferece atualmente uma multiplicidade de serviços de transporte, incluindo o intermodal.

A Nacional faz parte do Grupo Libra, que também engloba a Libra (segunda colocada entre as melhores de 1994), a Companhia Paulista de Comércio Marítimo (sétima colocada) e a Companhia de Navegação da Amazônia, que opera no transporte fluvial.

A vice-presidente executiva da Nacional, Celina Torrealba, explica que em relação a 1993 a Nacional registrou crescimento em quase todos os índices.

A sua liquidez corrente melhorou, graças ao crescimento de suas disponibilidades e das contas a receber, melhorando o ativo e reduzindo o endividamento geral. O lucro líquido, apesar da correção monetária negativa, é mais um item favorável da saúde financeira da empresa. A receita caiu 35,57%, em relação à do ano anterior, mas a rentabilidade da receita se mostra muito favorável (10,33%, comparados com 3,95%, de 1993). Mesmo assim, Celina Torrealba considera que a performance da Nacional no ano passado poderia ter sido melhor, não fosse o aumento dos custos, principalmente os portuários, em função da troca da moeda. “O Real prejudicou muito a rentabilidade das empresas e dificultou a visão de investimentos de longo prazo do segmento marítimo”, lamenta.

Ela ressalta que as empresas de navegação que operam no transporte de cargas no longo curso, como a Nacional, têm receitas indexadas pelo dólar e sofreram perdas da ordem de 20% no segundo semestre do ano passado. Apesar disso, a Nacional conseguiu, através de medidas internas de contenção de custos, manter um índice de rentabilidade tão bom ou melhor que em 1993. “Esse foi outro item que fez com que ela se destacasse perante as demais armadoras.”

As mudanças, iniciadas em 1987 e concluídas no ano passado, contribuíram para o bom desempenho não só da Nacional como da segunda colocada, a Libra. Apesar de ainda estarem operando com nomes distintos, as três empresas de navegação de longo curso que formam o grupo Libra já juntaram suas estruturas de apoio às áreas comerciais.

Desde o ano passado, a administração do grupo está dividida por áreas de negócios: transportes marítimos; marketing e logística; operações portuárias e de navegação interior. Com essa nova estrutura, o grupo deu por encerrada sua reorganização, tendo como próxima meta a obtenção da certificação de qualidade com ISO 9000. O programa visando ao certificado, iniciado em 1992, foi interrompido quando se observou em 1994 a necessidade de primeiro alterar alguns procedimentos internos e que não estavam voltados para o atendimento das necessidades do cliente. A reengenharia foi priorizada e, em seguida, o grupo iniciou a implantação de um novo sistema de informatização internacional, que deverá estar concluída até o final de 1996. “Estamos desenvolvendo programas de última geração e automatizando todos os procedimentos, visando à melhoria do atendimento ao cliente”, explica Newton Figueiredo, membro do Conselho de Administração do grupo.

Mas o tempo gasto com o processo de obtenção da ISO 9000 no que diz respeito ao gerenciamento da frota não foi desperdiçado. Tanto que o grupo é o primeiro da América Latina a receber a certificação ISM Code, que trata de regras de segurança e proteção ambiental no gerenciamento de navios. O certificado foi obtido em setembro deste ano. Na opinião de Celina Torrealba, a Nacional também se destacou por ter obtido uma eficácia operacional maior nos portos brasileiros.

“Atualmente o que faz a diferença entre uma empresa de navegação e outra é a capacidade de operar bem os navios ancorados nos portos, e superar o caos que se instalou depois do Plano Real”, comenta, explicando que este problema se agravou a partir do segundo semestre do ano passado, principalmente devido ao aumento inesperado das importações e ao despreparo dos portos para lidar com o crescimento.

Para a vice-presidente da Nacional, a diferença está na eficiência da gestão. “O meu pessoal tem que ser mais eficiente para administrar os problemas à medida em que surgem e é isso que ensinam os programas de qualidade. Além disso, é preciso muita criatividade e, neste caso, acho que os brasileiros levam vantagem porque são mais criativos. Eu diria que um dos fatores preponderantes para o nosso desempenho em 1994 foi a criatividade de nossas agências – que também passaram por reformulação naquele ano – pois, nesse processo de reestruturação, passamos a trabalhar com agências próprias no Rio, em Santos e em Vitória, com um total de 150 funcionários. O grupo todo tem 220

“ Uma das vantagens do grupo: não precisamos ir ao mercado atrás de dinheiro ”



*Celina Torrealba: "O Real prejudicou a rentabilidade e dificultou a visão de investimento de longo prazo do setor"*

# DE LIDER PARA LIDER



As carrocerias Caio participam do dia-a-dia da Rápido Araguaia, empresa de Goiânia eleita a Melhor do Transporte'95 no setor de ônibus urbanos/metropolitanos. A Caio, líder absoluta na venda de carrocerias de ônibus desse setor, tem o privilégio de integrar o time de fornecedores da Rápido Araguaia.

**CAIO**   
TRADIÇÃO EM TRANSPORTE

### AS MELHORES ENTRE AS DEZ MAIORES

EMPRESAS	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1- Nacional	6	2	9	8	9	10	10	10	1	65
2- Libra	4	4	8	5	6	8	9	9	10	63
3- Frota Oceânica	8	8	10	2	7	9	8	2	7	61
4- Aliança	9	9	3	10	8	3	4	8	6	60
5- Docenave	10	10	4	4	5	6	6	3	9	57
6- Global	7	7	5	6	4	5	3	7	8	52
7- Norsul	2	5	7	9	2	7	7	4	4	47
8- Cia. Paulista	1	3	6	7	10	4	5	6	2	44
9- Flumar	5	6	2	3	3	2	2	5	3	31
10- Lloyd Brasileiro	3	1	1	1	1	1	1	1	5	15

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.

funcionários e dois navios próprios em nome da Nacional.

A melhora operacional do serviço oferecido pela Nacional também é citada. No caso do tráfego dos Estados Unidos houve queda de cerca de 10% no valor do frete, o que foi compensado pelo aumento do volume transportado. O normal seria que os fretes subissem em função do aquecimento da demanda, mas aconteceu exatamente o oposto, tendência que continua.

A Nacional opera em três tráfegos distintos: a costa leste dos Estados Unidos, o Golfo do México e o México. No tráfego do México, a Nacional operou em *joint venture* com a empresa mexicana TMM e teve participação de 25%. No Golfo do México a leste, onde tem 4% do mercado, operou em conjunto com a norte-americana Crowley. Considerando o mercado norte-americano, com exceção da costa oeste, a Nacional transportou no ano passado cerca de 11% do total do mercado. O serviço foi feito em três navios para o México e Golfo e outros seis para a costa leste. Para obter a mesma receita nessa rota, a Nacional teve que transportar mais para compensar a queda do valor do frete e, para isso, precisou afretar mais navios, o que aumentou seus custos e reduziu a margem. As principais cargas para o México foram peças para a indústria e produtos químicos; para o Golfo, os destaques foram café, compressores e equipamentos para prosecção de petróleo e para a costa leste, as principais cargas foram calçados, motores, têxteis, compressores, químicos e eletrônicos.

O diretor administrativo-financeiro da Nacional, Gilberto Orsi, lembra ainda que, em 1994, a empresa começou a operar no tráfego do Mercosul, o que também contribuiu para o aumento da rentabilidade. "Começamos a competir com o caminhão, o que ainda é complicado devido à situação dos portos nacionais. Mas sabemos que, a curto prazo, essa situação será revertida e poderemos oferecer aos usuários preço, prazo e qualidade. A empresa mantém escalas nos portos de Buenos Aires e de Montevideú. Para 1995, a contribuição do Mercosul será ainda maior para a receita da Nacional, já que está oferecendo onze saídas mensais comparadas com três em 1994. "Só o que falta para dar credibilidade a este modal é uma melhor operação nos portos.", afirma a vice-presidente.

Segunda colocada no ranking das dez melhores, a Libra - Linhas Brasileiras de Navegação, começou a transportar carga geral em 1993, operando na América do Sul com três navios afretados. Antes transportava somente granéis para o Caribe, também por meio de afretamento. Neste ano, a rentabilidade foi negativa. Em 1994, deixou de operar no Caribe

e centrou suas forças no Mercosul, que lhe propiciou aumento de 750,5% na receita. Isto estimulou o grupo a concentrar todos os investimentos na empresa.

Segundo Celina Torrealba, os novos projetos incluem a compra de equipamentos e a constituição de novas agências de navegação, tudo feito através da Libra, o que contribuiu para aumentar seu endividamento geral de 25,09%, em 1993, para 39,17% no ano passado. Os recursos para os investimentos vieram emprestados da

Nacional, que foi mais lucrativa. "Essa é uma das vantagens de nosso grupo. Não precisamos ir ao mercado atrás de dinheiro", diz Celina Torrealba, acrescentando que o grupo Libra investiu em 1994 cerca de US\$ 1,2 milhão, principalmente na constituição de agências e em logística internacional, como na participação em empresas que operam no serviço intermodal norte-americano. Torrealba conta que a Libra atuava em um mercado fraco, e o novo não era muito diferente, pois a carga não é containerizada, o que faz aumentar os custos operacionais de carga e descarga nos portos. Segundo ela, a empresa detém cerca de 70% do que interessa ao grupo manter. "Acreditamos que todo *trade* é cíclico. Hoje estamos na fase negativa do ciclo mas sabemos que dará bons resultados no futuro próximo.

## PRÊMIO PERFORMANCE

É MUITA AREIA PARA O CAMINHÃO DOS OUTROS



### Transpaulo, eleita mais uma vez a melhor empresa de assistência técnica para caminhões Volkswagen

Na Transpaulo o atendimento é nota 10 pra você, que tem um quarto individual para pernoite, sala de jogos com bilhar e sala de TV. E também para o seu caminhão, que fica numa oficina superequipada com 10.000 m<sup>2</sup>, aos cuidados de mecânicos treinados na própria fábrica. Faça as contas, veja os resultados e venha pra Transpaulo.

● OFICINA ABERTA ATÉ ÀS 22:00 hs

● O MAIOR ESTOQUE DE PEÇAS ORIGINAIS

● ABERTA AOS SÁBADOS

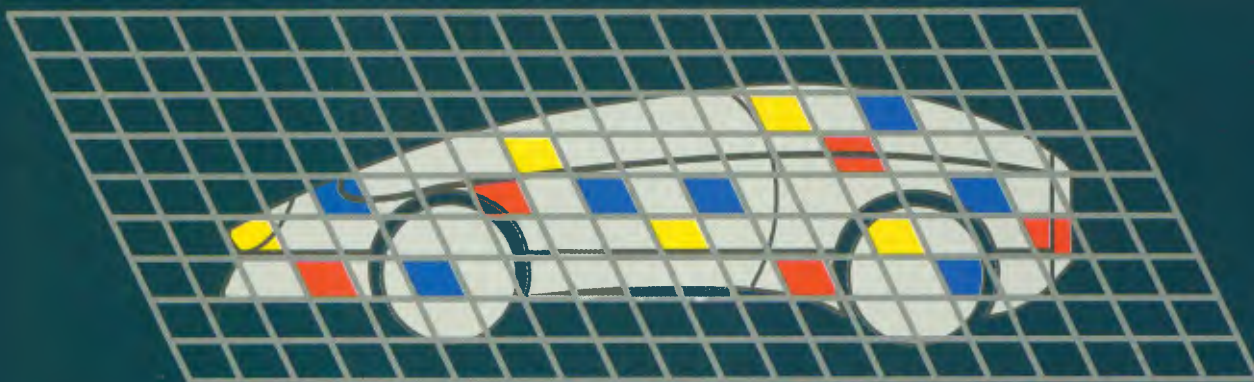


Caminhões

**Transpaulo**

Av. Senador Adolf Schinding, 120 - CEP 07040-020  
Guarulhos - SP - Tel/Fax.: (011) 601-3000

A maior feira  
de autopeças do  
hemisfério sul.



# AUTOMEC

## QUEM NÃO PARTICIPA DE UMA FEIRA DESTE PORTE ACABA ESTACIONANDO.

A Automec'95, em sua 2ª edição, já é o mais importante evento do setor de autopeças, equipamentos e serviços do hemisfério sul. Está entre as maiores feiras do mundo, com 700 expositores de 15 países, distribuídos por 30 mil metros quadrados de stands, tendo uma expectativa de público de cerca de 50 mil visitantes nacionais e 2.500 do exterior. Não perca a oportunidade de visitar a Automec'95. Envie o cupom abaixo para a Alcantara Machado até 9/10 e receba

uma credencial permanente, com informações atualizadas sobre o evento e pacotes de viagem que podem baratear sua vinda à Automec'95.

### SETORES AUTOMEC:

Autopeças • Acessórios • Ferramentas  
• Aparelhos e sistemas para diagnósticos e medição • Equipamentos e serviços para a indústria automotiva  
• Concessionárias e oficinas mecânicas  
• Postos de serviços (bombas para combustível, equipamentos e produtos

para lavagem e limpeza de veículos)

• Equipamentos para transportes  
• Armazenagem e movimentação de materiais (guinchos, empilhadeiras, elevadores, plataformas, etc.) • Retíficas e equipamentos afins • Pneus  
• Equipamentos de vulcanização • Recauchutagem e serviços • Automação  
• Materiais de segurança (alarmes, placas, capas, extintores, etc.) • Óleos lubrificantes • Aditivos • Equipamentos e componentes para lubrificação •

Máquinas e equipamentos para pintura e solda • NIA - Núcleo de Informática Aplicada • Publicações técnicas e serviços em geral.

### APOIO:

SINDIPEÇAS - ABRIVE - ANCAP - APAREM SAE - SINCOPEÇAS - SINDIREPA - CAIA - CIFARA - APRIVE.

Para maiores informações sobre a Automec'95, telefone para: (011) 826-9111 - R. 231/239; Fax: (011) 950-2378

## AUTOMEC'95

### FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS

ANHEMBI - DE 7 A 11 DE NOVEMBRO DE 1995 - SÃO PAULO - DAS 13 ÀS 20H

Apoio:



FEIRAS DE NEGÓCIOS  
ALCANTARA MACHADO  
VOCÊ FAZ E ACONTECE

Transportador Aéreo Oficial  
Passageiros e Cargas



**AUTOMEC** Feira Internacional de Autopeças,  
Equipamentos e Serviços

(Proibida a entrada de menores de 16 anos)

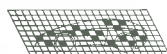
Envie este cupom para

ALCANTARA MACHADO FEIRAS E PROMOÇÕES

R. Brasília Machado, 60 - CEP 01230-905

São Paulo - SP - Brasil

Fax: (011) 67-3626/826-1678



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

Cargo: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

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

Tel.: ( ) \_\_\_\_\_ Fax: ( ) \_\_\_\_\_

# UNIÃO PARA SOBREVIVER

Armadores brasileiros buscaram associação com estrangeiros para garantir lugar no mercado

**T**radicional encabeçadora da lista das maiores do setor marítimo e fluvial e, não raro, uma das empresas com melhor performance, a Docenave – Vale do Rio Doce Navegação, apesar do respeitável crescimento de 43,63% a receita, registrou prejuízo no balanço. Seu vice-presidente e diretor comercial, Akira Katsuragi atribui esse resultado ao desbalanceamento da correção monetária e à desvalorização cambial. A correção monetária do balanço não foi suficiente para impedir o déficit no resultado líquido. Sua liquidez corrente diminuiu sensivelmente (de 0,99 para 0,41), mas o endividamento geral se manteve equilibrado. A rentabilidade da receita e a do patrimônio ficaram negativas, enquanto no balanço de 1993 se mostravam elevadas. A produtividade do capital, no entanto se manteve baixa.

Katsuragi ressalta que, apesar de ser subsidiária da Cia. Vale do Rio Doce, a Docenave não tem monopólio do transporte do minério da Vale e disputa com o mercado as cargas que transporta "A Vale vende FOB e os clientes têm prerrogativa da escolha dos transportadores", explica.

Conquistamos os contratos com siderúrgicas do mundo todo pela nossa capacidade de competição. Para exemplificar o grau de competitividade, Katsuragi cita o crescimento de 15% no volume transportado em 1994, em relação ao ano anterior. "Isso é basicamente fruto de esforço interno", diz, acrescentando que, para o segmento de granéis sólidos, o ano de 1994 se iniciou com perspectivas pessimistas, frutos de projeções também pessimistas por parte das economias dos países que geram demanda para o transporte de minério, como o Japão e países europeus. Além da projeção de crescimento pouco significativo da demanda, a previsão de vigorosa expansão da frota mundial de graneleiros, com a entrada em operação de novas embarcações ao longo de 1994 contribuiu para o pessimismo reinante no mercado de granéis. Mas os países europeus melhoraram o desempenho, as siderúrgicas aumentaram a produção e a situação se modificou. Em 1994, a Docenave transportou 30,07 milhões de toneladas, acima dos 26,05 milhões de toneladas no ano anterior. Ainda assim, os contratos fechados no primeiro semestre tiveram o impacto

negativo das previsões e somente os fechados no segundo semestre apresentaram resultados melhores. Desde 1992, o valor dos fretes vinha caindo mas, a partir de agosto do ano passado, começou a dar sinais de recuperação, o que persiste em 1995. Para este ano, a receita de fretes deve melhorar e a expectativa é de um aumento do volume de carga de 20%.

O diretor financeiro da Docenave, René Mendonça, diz que o prejuízo líquido de cerca de R\$ 10 milhões se deve ao desbalanceamento que houve no ano passado nos índices de correção monetária interna e desvalorização cambial.

Em 1994, a empresa operou com 20 navios próprios e cerca de 35 afretados diariamente. As despesas com afretamento somaram cerca de US\$ 120 milhões e devem crescer este ano, caso sejam confirmadas as tendências de aumento do volume transportado e também ao crescimento

dos fretes de graneleiros que, no ano passado, eram de US\$ 9 mil/dia e hoje chegam a US\$ 17 mil/dia.

A empresa tem planos de ampliar a frota de navios, cuja

ida-de-média é de 11,5 anos. Para tanto, pretende contratar quatro *panamax* de 70 mil tpb e que deverão ser construídos no Brasil. Só que não para a Docenave, mas para sua subsidiária liberiana Seamar.

Conforme as análises dos balanços das empresas de navegação, o setor apresentou sinais de crescimento e recuperação, depois de longa fase de dificuldades. Segundo lideranças do setor, os indicativos de melhorias apontadas pelos balanços são muito mais fruto de reorganização das empresas e enxugamento de custos do que propriamente de ampliação dos mercados. A liquidez melhorou consideravelmente, passando da média registrada em 1993 de 1,99% para 3,09% em 1994, 1991 foi o ano em que a liquidez das empresas de transporte marítimo alcançou os níveis mais baixos, registrando a média de 1,18%. O prejuízo médio sobre o patrimônio líquido também apresentou decréscimo, depois de atingir 18,41%. No ano passado a média ficou em 3,58% enquanto que, em 1988, os prejuízos sobre o patrimônio líquido atingiram sua pior média, de 39,26%.

O endividamento geral das empresas continua alto e se manteve em patamares semelhantes aos registrados nos

## DESEMPENHO DE TRANSPORTE MARÍTIMO E FLUVIAL

INDICADOR	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Rentabilidade/ Patrimônio Líquido	(23,70)	(29,16)	(3,96)	(10,91)	(18,41)	(3,58)
Endividamento Geral	53,14	69,93	49,62	48,17	51,70	50,34
Liquidez Corrente	1,86	1,24	1,18	1,22	1,99	3,09
Crescimento de Vendas	-	18,21	(3,15)	23,05	0,41	24,04

### AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO

EMPRESAS	%
1- Transtur Aerobarcos do Brasil Tr. Mar. Tur. S.A.	126,71
2- Franave Cia. de Navegação do São Francisco	65,89
3- Norsul Offshore S.A.	37,23
4- Wilson Sons Serviços Marítimos S.A.	34,09
5- Companhia Marítima Nacional	18,46
6- CNA Companhia de Navegações da Amazônia	14,70
7- Neptunia Companhia de Navegação	11,39
8- Libra- Linhas Brasileiras de Navegação S.A.	4,74
9- Delba Marítima Navegações Ltda.	3,83
10- ENSA- Empresa de Naveg. da Amazônia S.A.	3,67

### AS QUE TÊM MAIOR LIQUIDEZ

EMPRESAS	%
1- Interunion Navegação S.A.	37,87
2- Franave Cia. de Navegação do São Francisco	16,93
3- CBO- Companhia Brasileira de Offshore	5,10
4- Neptunia Companhia de Navegação	4,72
5- CNA- Companhia de Navegações da Amazônia	3,33
6- Astromarítima Navegação S.A.	3,15
7- Empresa de Navegação Aliança S.A.	2,91
8- Companhia de Navegação Norsul	1,87
9- Cia. Paulista de Comércio Marítimo	1,27
10- Companhia Marítima Nacional	1,27

### AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE A RECEITA LÍQUIDA

EMPRESAS	%
1- Wilson Sons Serviços Marítimos S.A.	31,69
2- Transtur Aerobarcos do Brasil Tr. Mar. Tur. S.A.	14,14
3- CNA- Companhia de Navegações da Amazônia	13,27
4- Norsul Offshore S.A.	11,27
5- Companhia Marítima Nacional	10,33
6- Frota Oceânica Brasileira S.A.	7,05
7- Cargamar Cia. Marítima S.A.	6,84
8- ENSA- Empresa de Naveg. da Amazônia S.A.	5,31
9- Neptunia Companhia de Navegação	4,87
10- Companhia de Navegação das Alianças	4,68

### AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO

EMPRESAS	MILHÕES DE REAIS
1- Docenave- Vale do Rio Doce Navegação S.A.	493.774
2- Empresa de Navegação Aliança S.A.	255.337
3- Frota Oceânica Brasileira S.A.	223.127
4- Global Transporte Oceânico S.A.	54.867
5- Astromarítima Navegação S.A.	30.461
6- Flumar Transportes Fluviais e Marítimos S.A.	25.454
7- Companhia de Navegação Norsul	25.028
8- Libra- Linhas Brasileiras de Navegação S.A.	23.856
9- Cia. Paulista de Comércio Marítimo	22.824
10- Companhia Marítima Nacional	21.763

anos anteriores. O endividamento médio foi de 51,7% em 1993 e 50,34% no ano passado. A contratação de navios é o principal fator responsável pelo aumento do endividamento das empresas, daí a explicação para o endividamento não ter crescido em 1994: simplesmente nenhuma empresa de navegação contratou embarcações. Já o crescimento das vendas apresentou o resultado de 24,04%, enquanto que no ano anterior as vendas registram a média de apenas 0,41% de crescimento.

Na opinião do presidente da recém-criada Associação dos Armadores Brasileiros, Meton Soares Jr., em 1994 as grandes empresas de navegação brasileiras procuraram se unir com as estrangeiras para garantir lugar no mercado. Para ele, a disputa está cada vez mais desigual, uma vez que as armadoras nacionais arcam com pesada carga tributária e não conseguem manter competitividade com as estrangeiras. Ele lembra ainda que, até 1992, a bandeira brasileira transportava cerca de 19% da carga geral. No ano passado o total operado por elas não chegou a 3%. "É fundamental que haja uma política de marinha mercante, pois disputamos com empresas que não têm os mesmos custos que nós e aí a concorrência fica inviável. Precisamos de estabilidade e igual de condições para competir", afirma Soares Jr.

"Tenho certeza de que esse setor foi o que mais aumentou sua eficiência, até para suprir a falta de incentivo e para se manter com alguma condição de competir com os estrangeiros. A maioria tem investido em reestruturação de processos, reengenharia e automação, em busca de mais qualidade, principalmente nestes últimos três anos de mercado aberto. Hoje o transportador marítimo brasileiro tem que disputar com empresas que possuem a facilidade da escala", analisa Celina Torrealba, explicando que o grupo Libra está investindo muito em logística internacional, pois a empresa tem e precisa ter uma visão global para oferecer o serviço que o cliente precisa.

Em 1994, segundo dados do Ministério dos Transportes, o comércio exterior brasileiro movimentou 231,14 milhões de toneladas, o que gerou US\$ 4,38 bilhões em fretes. Desse total, no entanto, apenas 24,81 milhões de toneladas (10,74%) foram transportadas por navios próprios de bandeira brasileira. As armadoras nacionais transportaram ainda 45,58 milhões de toneladas em navios afretados,

totalizando 19,72% do total movimentado. Assim, o Brasil ficou com somente US\$ 1,19 bilhão dos US\$ 4,38 bilhões gerados no comércio exterior, ou seja, 27,37% do total. Os navios próprios participaram no transporte de apenas 7,98% das cargas. E isso porque os graneis líquidos (leia-se petróleo, cujo monopólio do transporte é da Petrobrás) tiveram 32,86% transportados em navios próprios. Já os graneis sólidos tiveram apenas 5,64% transportados em navios próprios e a carga geral, apenas 3,33%.

## A CHAMBORD OFERECE UM CAMINHÃO DE VANTAGENS



Faça suas revisões de garantia grátis na Chambord Auto

- 9.000m<sup>2</sup> de oficinas.
- Caminhões novos e usados garantidos.
- Profissionais treinados na fábrica.
- Equipamentos modernos e serviços eficientes.
- Sala de lazer para motoristas.
- O maior estoque de peças originais.



CONCESSIONÁRIO AUTORIZADO

Caminhões

DESEMPENHO TOTAL



# CHAMBORD AUTO

Vendas Caminhões - Av. Nazaré, 510 - Tel.: 274-4111 SP  
 Oficina - Rua Gama Lobo, 501 - Tel.: 274-4111 SP  
 Peças - Al. Gleite, 1034/46 - Tel.: 220-4500 SP



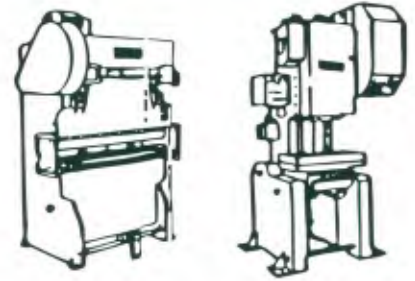
**GUILHOTINAS**



**CALANDRAS**



**PRENSAS**



**NEWTON S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

Rua Lourenço Emelino Masuti, 500 - Cx. Postal 182  
CEP 13480-970 - LIMEIRA - SP - BRASIL  
Fone (0194) 51.7315 - Fax (0194) 51.2992  
Telex 192119 NTON BR

Rua Piratininga, 842 - Brás  
CEP 03042-000 - SÃO PAULO - SP - BRASIL  
Fone (011) 270.0999 - Fax (011) 270.2151

**BRINDES PROMOCIONAIS**

Miniaturas personalizadas GRATUITAMENTE com a sua logomarca, em Alumínio-Zamac injetado. Temos outros modelos para colecionadores.

Faça seu pedido via FAX.  
Despachamos para todo o Brasil.  
TELEFAX: (011) 605.6340.  
Rua Francisca Miquelina, 261/74  
CEP 01316-000 - São Paulo - SP



Minibrindes Indústria e Comércio Ltda.  
Rua Joaquim Murinho, 30 - Petrópolis - RJ  
CEP 25610-210 Telefax (0242) 43.8877

**MOTOR FORD CARGO  
REMANUFATURADO**

**A BASE DE TROCA**



- ✓ RAPIDEZ NA SUBSTITUIÇÃO DE SEU MOTOR VELHO (Você entra num dia e sai no outro)
- ✓ GARANTIA TOTAL DE 6 MESES SEM LIMITE DE QUILOMETRAGEM
- ✓ 3 REVISOS GRATUITAS
- ✓ MOTORES TESTADOS EM DINAMÔMETRO

**MOTOR NOVO... DE NOVO**



**PEÇAS RETIFICADAS**

- BLOCO
- BOMBA INJETORA
- TURBINA
- BIELAS
- VIRABREGUIM
- CABEÇOTE



**PEÇAS NOVAS**

- PISTÕES
- ANÉIS
- BIONEZINS
- CAMISAS
- JOGO DE JUNTAS
- BICOS INJETORES
- VALVULAS
- TERMOSTÁTICAS
- FILTROS



RUA GENERAL BERTOLDO KUINGER, 300  
PAULICEIA - CEP 09881-620  
SÃO BERNARDO DO CAMPO - SP  
FONE/FAX 418.2457



**CABINE DUPLA PARA CAMINHÕES SIDCAR**



CABINE SEMI-DUPLA

Sem comprometer a capacidade de carga, você pode aumentar o espaço da cabine de seu caminhão. A Sidcar tem a solução para transformar em cabine dupla ou semi-dupla os veículos de qualquer ano ou marca. Caso

seu caminhão esteja precisando de reforma você aproveita transforma em cabine dupla e ganha uma pintura geral da cabine. Fabricada em chapa de aço, tratamento anticorrosão, forração termo acústica e pinturas em estufa. As cabines Sidcar contam com tecnologia de quem transformou milhares de veículos nos últimos 17 anos

**PARA CAMINHÕES  
NOVOS E USADOS  
GARANTIA TOTAL  
SIDCAR**

**FONE: (011) 470-9393**



CABINE SEMI-DUPLA

Possibilita Transportar mais dois passageiros ou Cabine Leito com duas camas

Av. Gov. Ademar de Barros, 941  
Jd. Avenida  
Mogi das Cruzes - SP  
CEP: 08735-010



CABINE DUPLA

02 ou 04 portas transporta até 08 passageiros, eliminando em muitas vezes o veículo de apoio.



**PODE ENTRAR  
COM SEU ANÚNCIO.  
O RETORNO  
É GARANTIDO!**

LIGUE JÁ

**862-0277**

**VEÍCULOS, PEÇAS  
SERVIÇOS**

**NÓS TAMBÉM  
FAZEMOS  
SEGURO.**



**SÓ QUE DOS  
DOIS LADOS E  
ATRÁS.**

**Comando Segurança e Pamcary:  
parceria forte, proteção em dobro.**

A Comando Segurança Especial tem dois serviços de acompanhamento de carga em estrada e na cidade: a Escolta e o Comboio. São profissionais especializados e uma frota de veículos, equipada com sistema de rádio de última geração, que viajam junto com o caminhão até chegar ao seu destino.

Consulte-nos no próximo transporte de cargas do seu cliente.

Pamcary



**COMANDO**  
SEGURANÇA ESPECIAL

Nós damos uma segurança reforçada para o transporte da sua carga.

São Paulo  
R. Curuçá, 793  
Tel.: (011) 954-6879  
Fax: (011) 955-9114

Curitiba  
R. Prof. Rubens Elke Braga, 555  
Parolim - Tel.: (041) 332-0450  
CEP: 80.220-320-PR

## AUTOMAÇÃO DE TRANSPORTADORAS

A Rhythmus traz para as transportadoras toda a tecnologia e modernidade da informática, oferecendo sistemas e serviços de alta qualidade.

### SISTEMAS

- ADMINISTRAÇÃO DE FROTA
- FATURAMENTO DE FRETE
- ESTOQUE
- COMPRAS
- CONTAS A PAGAR/RECEBER
- ADM. CARTEIRA DE CLIENTES

### SERVIÇOS

- PLANO DE INFORMÁTICA
- REDE
- DESENVOLV. SOB MEDIDA
- TREINAMENTO
- ASSESSORIA



INFORMÁTICA LTDA

(021) 233-4622  
233-8299

## SCANIA - VOLVO - MERCEDES

### FERRAMENTAS ESPECIAIS E BÁSICAS

Agilizam a manutenção de sua frota de caminhões e ônibus.

**PRONTA ENTREGA  
NÃO DEIXE SEUS  
VEÍCULOS PARADOS**

Mais de 800 itens fabricados conforme desenho original e com garantia de 12 meses.

**B.F. FERRAMENTAS LTDA.** R. Jequitaiá, 66 - Indianópolis - São Paulo/SP  
Fone/Fax: (011) 61-5650. Sucessora da EAGLE IND. COM. LTDA.



## SUAT. ESPECIALIZADA EM DAR A MAIOR FORÇA AOS SEUS CLIENTES.

A Suat é especializada em serviços de movimentação braçal de carga. Seu pessoal é selecionado, treinado, uniformizado e monitorado via rádio-comunicação, utilizando-se do SIV SUAT - Serviço de Inspeção Volante. É só chamar, a Suat vai ao local da operação, executa o trabalho com máxima agilidade, responsabilidade e com custo viável. Suat. Sempre dando a maior força para você.

**suat**

Ligue (011) 692.6243/914.4416

Tradição em movimentação de carga em São Paulo



## TOMADAS ELÉTRICAS

6 e 7 Polos  
12 e 24 Volts  
Aplicações  
• Caminhões  
• Autos  
• Carretas  
• Tratores  
• Indústrias



Rigorosamente  
de acordo com  
norma:  
SAE J 560  
DIN 72579  
ISO 9072  
Patente:  
MU 6701669

EVITE ACIDENTE USE TOMADAS BERCO  
TECNOLOGIA COM SEGURANÇA  
FONE: 543.3504 FAX: 542.1836 SÃO PAULO SP



A MAIOR RETÍFICA DO BRASIL

Av. Francisco Sá, 197 a 251  
BELO HORIZONTE - MG

FONE: (031) 292-4040

FILIAIS:  
Cel. Fabriciano - Divinópolis - Montes Claros

## ALCOÔMETRO

### UM SOPRO DE SEGURANÇA

**Alcomit** determina com segurança e precisão o teor de álcool no organismo, a partir de um sopro. Instrumento ideal no auxílio à medicina e segurança do trabalho.

O **Alcomit** é portátil e de fácil manuseio, podendo ser usado no controle de suas frotas e fiscalização em fábricas.

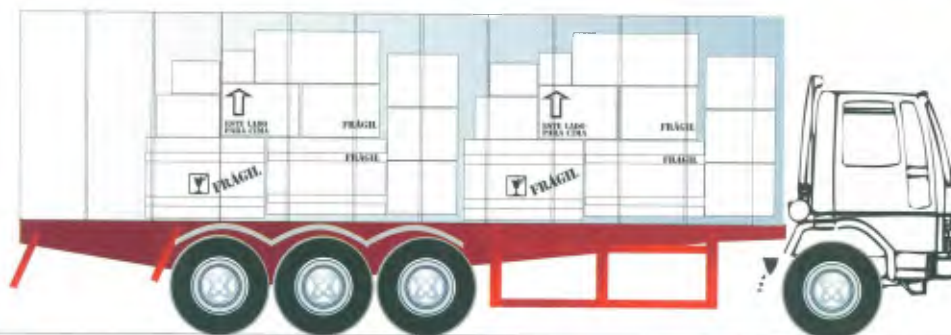


Av. Mem de Sá, 720  
Fone / Fax (031) 283 1548  
Belo Horizonte • MG •  
Brasil



# ROUBO DE CARGA?

Dê garantia e segurança dos serviços prestados aos seus clientes



## CARSEMA: O CAMINHO SEGURO DE SUA CARGA

Seguro de cargas em geral, em todo o Brasil,  
com tradição, confiabilidade e parceria.



**CARSEMA SEGUROS**

CARSEMA CORRETAGEM DE SEGUROS S/C LTDA.

- ATENDIMENTO NA ESTRADA 24 HORAS
- SEM PARTICIPAÇÃO EM SINISTROS
- DESCONTOS NOS PRÊMIOS

Rua Conselheiro Brotero, 565 - CEP 01154-001 Sta. Cecília  
São Paulo-SP - Telefax.: (011) 862.2919 - Telex 1125195 CSMA

# REAL E CISÕES AJUDAM CBTU

Endividamento aumenta, mas a empresa obtém lucro líquido e a melhor rentabilidade da receita

**P**ela primeira vez nos últimos cinco anos, a CBTU – Companhia Brasileira de Trens Urbanos apresentou lucro líquido. Este fato, pouco comum em um setor em que todas as empresas tiveram déficit operacional em 1994, projetou a CBTU como a única a encerrar o exercício com lucro.

A empresa evoluiu de um grande prejuízo em 1993, de -R\$ 53,8 milhões (corrigidos), para R\$ 29 milhões positivos em 1994. "O lucro líquido foi um ganho com relação à implantação do Real, tendo em vista que a CBTU é uma empresa financiada com capitais externos", esclareceu Antônio Moura, chefe de setor do Departamento de Contabilidade. "Em 1993, a CBTU devia muito em moeda estrangeira, pois a desvalorização do cruzeiro era crescente, até meados de 1994", justificou.

Animado com o resultado, José Antônio Espósito, presidente da empresa, afirmou que "as intervenções físicas gerenciadas pela CBTU irão continuar nos sistemas do Rio e de São Paulo, já transferidos para os respectivos governos estaduais", acrescentando: "Outros sistemas, como os de Belo Horizonte e Recife serão estadualizados ainda em 1995".

No ano passado, o endividamento geral (41,24%) quase dobrou o perfil de 1993 (22,51%), e o fator preponderante foi a descentralização da CBTU (cisões das Superintendências de São Paulo e Rio), que provocou redução drástica no ativo permanente e no patrimônio líquido.

Mesmo assim, a CBTU alcançou 72 pontos no ranking do setor (veja quadro), à frente das operadoras Rede, Fepasa, Metrô-SP, CPTM - Companhia Paulista de Trens Metropolitanos, Trensurb - Empresa de Trens Urbanos de Porto Alegre e Metrô-RJ. Os quatro pontos a mais em relação ao Metrô-SP revelaram desempenho favorável nas rentabilidades da receita (6,93%) e do patrimônio (3,52%). Segundo a empresa, a evolução dos índices deveu-se às cisões parciais do patrimônio da CBTU.

Em 27 de maio de 1994, a unidade CBTU-SP incorporou-se à CPTM, efetivando-se, assim, a primeira "estadualização" do sistema. Em 22 de dezembro, a transferência do sistema de trens da CBTU-RJ para a Flumitrens – Companhia Flumi-nense de Trens Urbanos, deu continuidade ao programa de descentralização.

Mas, há de se considerar que o resultado favorável tem a ver com a mudança radical da empresa a partir de 1984,

quando os serviços de transporte ferroviário foram desmembrados da Rede e reunidos na subsidiária CBTU. Em 1988, a nova Constituição reorganizou as competências relativas à gestão dos transportes urbanos no país.

Em 1990, as controladas CBTU e Trensurb foram acusadas de tingir de vermelho o balanço da Rede. Dos Cr\$ 204,7 bilhões de prejuízo líquido da época, Cr\$ 30 bilhões vieram da CBTU. A Rede atribuiu as causas do elevado prejuízo às despesas financeiras, atrasos nos pagamentos de encargos, serviços e impostos e dívidas trabalhistas.

Em 1991, o Plano de Estadualização das Regionais conferiu ao Rio, o sistema mais degradado, a Superintendência de Transportes Urbanos da CBTU. Com financiamento do BNDES, teve início a recuperação de 46 TUES. Em novembro, a estadualização avançou, e a CBTU-SP caminhou para unificar-se com a Fepasa, sob a denominação de CPTM, agrupando 190 km de trilhos da CBTU e mais 60 km da Fepasa.

Em 1994, a CBTU obteve liberações de recursos (R\$ 35 milhões) oriundos de contratos de financiamentos do Banco Mundial (Bird), para aplicação nos sistemas do Rio e de São Paulo.

A CBTU fechou o balanço com déficit operacional de R\$ 102,5 milhões, em virtude das despesas financeiras líquidas, decorrentes de juros e encargos de financiamentos. Já o índice de liquidez (0,35) ficou atrás da Rede (0,75) e da Trensurb (1,10). Este resultado superou o de 1993 (péssimo, de 0,07) porque o governo federal promoveu a renegociação da dívida externa alongando o perfil da obrigação, com a conseguinte migração de recursos do passivo circulante para o exigível a longo prazo.

A receita caiu 11,48%, em relação à de 1993, que havia crescido 34,86% sobre 1992. O motivo foi atribuído à transferência da STU-SP para o Estado de São Paulo, e isto refletiu na diminuição da arrecadação e na de subvenções da União para operação.

## AS MELHORES DO SETOR

EMPRESAS	ROL	PL	LL	LC	EG	RR	RPL	PC	CRR	TOTAL
1- CBTU	9	5	10	8	4	10	10	10	6	72
2- Metrô-SP	8	8	7	6	6	8	7	8	10	68
3- CPTM	5	6	8	7	10	9	9	9	4	67
4- RFFSA	10	10	4	9	8	6	6	7	7	67
5- Trensurb	4	4	9	10	7	7	8	5	9	63
6- FEPASA	7	9	5	5	5	5	5	4	8	53
7- Metrô-RJ	6	7	6	4	9	4	4	6	5	51

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.



*José Antonio Espósito, presidente da CBTU: "Vamos estadualizar" também os sistemas de Belo Horizonte e Recife"*

# SINAIS DE RECUPERAÇÃO

Cai o endividamento geral do setor e melhoram a liquidez e a produtividade de capital

**S**e, em 1993, as melhores receitas mostraram-se insuficientes para resgatar o setor ferroviário, o mesmo não se pode afirmar de 1994, marcado pela vontade política das novas administrações em conter altas perdas orçamentárias com programas de redução de custos, como na CBTU, na Fepasa e no Metrô-SP.

A redução do endividamento geral do setor foi significativa, uma vez que saiu de um patamar de 50% em 1993, para 23,84% em 1994. A liquidez corrente evoluiu pouco, saltando de 0,21 para 0,41. A produtividade de capital (0,30) dobrou em relação à de 1993 (0,14).

Já o crescimento de vendas não foi dos melhores, pois, ao contrário de 1993, quando o setor obteve bom desempenho (22,41%), no ano passado o resultado negativo, de 12,03%, reviveu a retração de 1992 (-14,62%).

É bom lembrar que, em 1990, as ferrovias tiveram desempenho pior do que em anos anteriores. Em 1991, os balanços chegaram a indicar quadro de insolvência coletiva: todas as empresas estiveram enredadas em grandes prejuízos operacionais e líquidos.

A esperança da privatização viria em 1992. No ano seguinte, a perspectiva de melhora ressurgiu com a estadualização de linhas da CBTU. Em

1994, o setor registrou prejuízo sobre o patrimônio líquido de 5,15%, duas vezes menor que o apurado em 1993 (10,95%).

Algumas empresas tomaram iniciativas próprias para conter gastos no exercício. Foi o caso da Companhia do Metropolitano de São Paulo, que teve crescimento real da receita de 10,07% graças ao plano de contenção de despesas (mão-de-obra contratada, serviços de terceiros e comissionamentos).

Segundo Paulo C. Goldshmidt, presidente da empresa, em 1993, a receita tarifária cresceu 41,50% em relação à de 1992, em virtude da recuperação do valor da tarifa, reajustada em anos anteriores abaixo da inflação. "Mas em 1994, as receitas cresceram em percentual inferior a 1993", afirmou. Os fatores que influíram nesse resultado tiveram origem no acréscimo da receita tarifária (7,64%), decorrente da maior demanda de passageiros pagantes (1,56%) e do aumento da receita média (5,87%), além do acréscimo na receita operacional não-tarifária (141,62%).

A empresa teve prejuízo em 1994. Segundo

Goldshmidt, a diminuição da subvenção do governo do estado influiu no resultado. O endividamento (28,08%) cresceu um pouco em relação a 1993 (26,62%) por causa dos encargos relativos a empréstimos e financiamentos vencidos e não pagos.

A rentabilidade da receita continuou negativa (-54,12%, comparados a -30,53% em 1993), motivada pelo aumento das receitas operacionais e não-operacionais e pela redução de custos.

A escassez de recursos castigou a vida econômica do setor. A CPTM gerenciou um orçamento cuja receita operacional foi gerada em apenas sete meses. Em 27 de maio de 1994, com a incorporação da CBTU/STU-SP, a nova empresa começou a operar parte do sistema de trens metropolitanos, abrangendo as linhas Leste Tronco (Roosevelt-Mogi das Cruzes), Leste Variante (Roosevelt-Calmon Viana), Nordeste/Sudeste (Jundiaí-Paranapiacaba), Oeste (Júlio Prestes-Amador Bueno) e Sul (Osasco-Jurubatuba).

Em 1993, só havia despesas administrativas, totalmente abertas com subvenção do tesouro do Estado. A partir da

incorporação, a CPTM assumiu essas despesas, parcialmente subvencionadas em virtude de insuficiente geração de receitas próprias.

Em 1994, a rentabilidade da receita foi negativa (36,95%), indicando uma margem líquida ruim sobre as vendas.

Os problemas operacionais das linhas transferidas para a CPTM decorreram da falta de investimentos, nos últimos anos, padronização e ampliação da frota, modernização de linhas (sistemas de sinalização), complementação de pessoal, adequação das áreas de operação e manutenção às necessidades dos usuários. Os projetos em andamento abrangem licitação de trinta trens, desembolso de US\$ 97,3 milhões (Bird 1), trecho Barra Funda-Artur Alvim e ligação Campo Limpo-Santo Amaro.

Em 1994, a receita operacional líquida foi composta por R\$ 19,9 milhões (bilhetes de transporte) e por R\$ 18,6 milhões (vale-transporte). O patrimônio líquido foi positivo (R\$ 847 milhões). Mas a CPTM amargou prejuízo de R\$ 21,5 milhões, que só não foi maior em virtude da subvenção do governo estadual. Embora a empresa não obtivesse empréstimos a longo prazo, de acordo com o passivo exigível a longo prazo, o prejuízo foi resultante da correção

## DESEMPENHO DO TRANSPORTE FERROVIÁRIO

INDICADOR	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Rentabilidade/ Patrimônio Líquido	(2,05)	(42,37)	(7,20)	(5,04)	(10,95)	(5,15)
Endividamento Geral	66,75	95,78	46,70	51,22	50,00	23,84
Liquidez Corrente	0,17	0,23	0,14	0,13	0,21	0,41
Crescimento de Vendas	-	(8,08)	15,29	(14,62)	22,41	(4,65)



# LS-1935. Ele é odiado pelos concorrentes.

Nunca um extrapesado ofereceu tanto por tão pouco.

O extrapesado Mercedes-Benz LS-1935 tem um altíssimo desempenho com um baixo consumo de combustível graças ao Motor OM-447 LA Turbocooler de 354 cavalos.

Cabina ultra avançada com isolamento termo acústico e painel projetado para você ter todos os comandos na mão.

Máxima segurança com o inovador sistema Topo Brake.

Vantagem maior com mais de 320 pontos em todo o país.

Vantagem dupla: garantia extra de 24 meses ou 200.000 km e manutenção plena e gratuita nas revisões preventivas até 100.000

**PLANOS DE LEASING EM 36 MESES!**



## Mercedes LS-1935. Ele oferece o dobro da garantia. Planos em até 36 meses.



*Desde 1956 fabricando veículos no Brasil.*



### Agro Diesel

*Desde 1958 vendendo estrelas*  
Av. Pereira Barreto, 2444  
Santo André - SP  
(011) 444-5444

**Tele-pneus**  
**0800-195433**



**AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE O PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

EMPRESAS	%
1- CBTU- Cia. Brasileira de Trens Urbanos	3,52
2- CPTM- Cia. Paulista de Trens Metropolitanos	2,54
3- Trensurb- Emp. Trens Urb. de Porto Alegre S.A.	3,91
4- Metro- Cia. do Metropolitano de São Paulo	3,92
5- RFFSA- Rede Ferroviária Federal	(8,27)
6- Fepasa- Ferrovia Paulista S.A.	(8,35)
7- Metro- Cia. Metropolitano do Rio de Janeiro	(12,56)

**AS MELHORES EM RENTABILIDADE SOBRE A RECEITA LÍQUIDA**

EMPRESAS	%
1- CBTU- Cia. Brasileira de Trens Urbanos	6,93
2- CPTM- Cia. Paulista de Trens Metropolitanos	(36,95)
3- Metro- Cia. do Metropolitano de São Paulo	54,12
4- Trensurb- Emp. Trens Urb. de Porto Alegre S.A.	(70,88)
5- RFFSA- Rede Ferroviária Federal S.A.	149,88
6- Fepasa- Ferrovia Paulista S.A.	(211,86)
7- Metro- Cia. Metropolitano do Rio de Janeiro	(268,20)

**AS QUE TEM MAIOR LIQUIDEZ**

EMPRESAS	
1- Trensurb- Emp. Trens Urb. de Porto Alegre S.A.	1,10
2- RFFSA- Rede Ferroviária Federal S.A.	0,75
3- CBTU- Cia. Brasileira de Trens Urbanos	0,35
4- CPTM- Cia. Paulista de Trens Metropolitanos	0,33
5- Metro- Cia. do Metropolitano de São Paulo	0,17
6- Fepasa- Ferrovia Paulista S.A.	0,11
7- Metro- Cia. Metropolitano do Rio de Janeiro	0,03

**AS MAIORES EM PATRIMÔNIO LÍQUIDO**

EMPRESAS	MILHÕES DE REAIS
1- RFFSA- Rede Ferroviária Federal S.A.	14.254.451
2- Fepasa- Ferrovia Paulista S.A.	6.392.511
3- Metro- Cia. do Metropolitano de São Paulo	4.589.644
4- Metro- Cia. do Metropolitano do Rio de Janeiro	2.426.722
5- CPTM- Cia. Paulista de Trens Metropolitanos	847.082
6- CBTU- Cia. Brasileira de Trens Urbanos	826.604
7- Trensurb- Emp. Trens Urb. de Porto Alegre S.A.	139.382

monetária, oriunda da incorporação da CBTU-SP.

Comparando-se ativo circulante e passivo circulante, constatam-se recursos de R\$ 0,33 para cada R\$ 1,00 de dívida. O prejuízo operacional de R\$ 20,3 milhões ocorreu por causa da defasagem entre custo/passageiro e preço da tarifa, segundo a CPTM.

A Rede Ferroviária Federal fechou o balanço, mais uma vez, com prejuízo (R\$ 1,7 bilhão). O déficit da receita (-149,88%) deveu-se a problemas operacionais na região Sudeste, e decréscimos verificados no transporte de minério de ferro, cimento e produtos siderúrgicos. Também influíram nesse resultado pesados custos de depreciação provocados pelo significativo patrimônio da Rede, e elevados custos financeiros oriundos dos passivos tributário e social.

A Rede teve um aumento de 3,85% na receita operacional líquida em relação ao exercício de 1993. A liquidez (0,75 contra 0,09 de 1993) mostrou melhora, porque constou do balanço direitos a receber da União, provenientes de investimentos em empresas controladas.

O endividamento (20,33%) aumentou em relação a 1993 (17,25%). A Rede atribuiu o crescimento a pesados encargos de atualizações monetárias, juros e multas, incidentes sobre o passivo tributário e social.

A rentabilidade negativa do patrimônio (8,27%), quase igual à de 1993 (-8,73%), deveu-se à falta de investimentos, ao alto grau de endividamento (20,33%) e à imobilização da frota de locomotivas e vagões.

No balanço de 1994, a receita da Fepasa caiu 4,31% em relação à de 1993, que havia crescido 15,63% sobre 1992. O endividamento geral, chegou a 36%, abaixo dos 48,83% de 1993.

A Fepasa registrou patrimônio líquido positivo (R\$ 6,3 milhões), porém, a rentabilidade do PL foi negativa (8,35%) e superou a de 1993 (-7,32%).

O déficit operacional (R\$ 671,8 milhões) e o prejuízo do exercício (lucro líquido de -R\$ 533,4 milhões) foram justificados por Maurício Prando, gerente de Contabilidade,

“devido à influência da depreciação (perda progressiva de valor dos móveis, utensílios, veículos e instalações da empresa), em decorrência da reavaliação efetuada no exercício, de R\$ 323,1 milhões”. Prando acrescentou que o balanço foi realizado em moeda de capacidade aquisitiva constante.

A atual administração da Fepasa, dirigida por Renato Pavan, tomou a si a incumbência de tentar zerar um déficit de US\$ 100 milhões em 1995. Para tanto, ele aposta em um modelo de privatização em que a concessão da operação tornaria a Fepasa lucrativa nos próximos anos.

Como gerenciadora e proprietária da via permanente (4.800 km de trilhos), a estatal fiscalizaria o serviço. Antes do fim do ano, serão publicados os primeiros editais para os trechos mais críticos de operação, nas proximidades do Porto de Santos.

Em 1994, nas sete linhas de longo percurso viajaram 7,3 milhões de passageiros (4,1% do faturamento). Os gastos com trens de passageiros importam US\$ 52 milhões/ano nos longos percursos, uma vez que as linhas de subúrbio estão migrando para a CPTM. O programa de doze pontos prevê redução de 15.650 funcionários (94% do faturamento) para 9.500, terceirização das oficinas de manutenção, transferência de pessoal e centralização da operação em um único local, em Campinas.

A nova administração pretende cobrar custos reais de transporte, acrescidos de 30% de lucro, aumentar a velocidade média, de 25 km/h para 60 km/h, e evitar tempo ocioso em terminais e entroncamentos. Em 1994, foram movimentados 18,5 milhões de toneladas de carga.

A Fepasa quer terminar 1995 com um modesto lucro, de US\$ 1,5 milhão, sem recursos do maior acionista, o governo estadual. As dívidas acumuladas somam US\$ 3,6 bilhões, dos quais US\$ 2,2 bilhões pertencem ao legado da CPTM, e mais US\$ 80 milhões do VLT, de Campinas. Do total de débitos, há o passivo operacional, investimentos já equacionados e US\$ 150 milhões restantes, a serem saldados com a venda de vagões.

## Cai volume das grandes cargas: menos minério, cimento e produtos siderúrgicos



# DOMÍNIO COMPLETA 20 ANOS COM FROTA NOVA E PREMIADA



Acima, um dos chassis VW vendidos pela Cibramar

A Domínio Transportadora Turística é uma das mais destacadas empresas de fretamento do Brasil, como atestam os resultados de seus balanços analisados pela publicação As Maiores do Transporte de TM.

A Domínio conseguiu aumentar substancialmente o número de indústrias contratantes graças a um transporte de funcionários que oferece um bom nível de conforto e pontualidade.

Para assegurar a garantia deste mesmo padrão de serviços - a Domínio, a caminho da certificação ISO 9002 - está renovando parte de sua frota, premiada em setembro no 28º Concurso de Pinturas de Frotas como a melhor comunicação visual do setor.



**Cibramar**

Cominhões  
Ônibus



Fone 680.9188 - Fax: 680.9288 - São Paulo -SP



O melhor



meio de transporte



é aquele que vai



do começo ao fim.



**Dom Vital**

*Você manda. E chega.*

Rodoviário e Aéreo



# INDICADORES & MERCADO



# INDICADORES & MERCADO

## CUSTOS OPERACIONAIS BÁSICOS

GOL CLI 1.6		VW	
0,008894	de depreciação a	13,640.00	121.31
0,008399	de remuneração de capital a	14,000.00	117.59
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	422.71	35.23
0,0975/12	de seguro do casco a	14,000.00	113.75
<b>Custo Fixo Mensal</b>		<b>388.88</b>	
0,145/30.000	de peças e material de oficina a	13,640.00	3.6590
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	100.00	3.8900
0,0806	litros de combustível a	0,586	0.4720
2,5/7.500	litros de óleo de cârter a	2.29	0.8000
0,0/0	litros de óleo câmbio e diferencial a	2.87	0.0000
1/3.000	de lavagens e graxas a	8.65	0.2900
<b>Custo Variável/km</b>		<b>0.1257</b>	
Custo Mensal = 388,88 + (0,1257 x X)			
Custo/Quilômetro = (388,88/X) + 0,1257			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

D-20 CUSTOM S DIESEL		GM	
0,009240	de depreciação a	31,764.00	293.50
0,008337	de remuneração de capital a	32,416.00	270.25
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	314.84	552.54
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	459.39	38.28
0,0885/12	de seguro do casco a	32,416.00	239.07
<b>Custo Fixo Mensal</b>		<b>1393.64</b>	
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	31,764.00	0.7940
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	274.04	0.9600
4/45.000	de pneus, câmaras e recapagens a	190.00	0.1690
0,1005	litros de combustível a	0.378	0.3800
7,0/7.500	litros de óleo de cârter a.	2.56	0.2400
4,5/30.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3.15	0.5000
1/3.000	de lavagens e graxas a	13.39	0.4500
<b>Custo Variável/km</b>		<b>0.1513</b>	
Custo Mensal = 1.393,64 + (0,1513 x X)			
Custo/Quilômetro = (1.393,64/X) + 0,1513			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

F-4000 CARGA SECA		FORD	
0,008618	de depreciação a	46824.91	403.3
0,007932	de remuneração de capital a	48,354.91	383.6
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	314.84	552.54
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	423.09	35.26
0,0751/12	de seguro do casco a	48354.91	302.62
<b>Custo Fixo Mensal</b>		<b>1677.32</b>	
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	46824.91	0.1171
0,3510/4.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	274.04	0,0240
6/80.000	de pneus, câmaras e recapagens a	288	0,0216
0,1845	litros de combustível a	0.378	0.0697
12,8/10.000	litros de óleo de cârter a	2.56	0,0033
8,2/63.690	litros de óleo câmbio e diferencial a	3.15	0,0004
1/4.000	de lavagens e graxas a	18.94	0,0047
<b>Custo Variável/km</b>		<b>0.2408</b>	
Custo Mensal = 1.677,32 + (0,2408 x X)			
Custo/Quilômetro = (1677,32/X) + 0,2408			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

L-1214/48 CARGA SECA		MBB	
0,008283	de depreciação a	73612.49	609.14
0,008012	de remuneração de capital a	75316.49	603.59
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	314.84	552.54
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	645.43	53.79
0,0800/12	de seguro do casco a	75316.49	502.11
<b>Custo Fixo Mensal</b>		<b>2321.17</b>	
2,500/1.000.000	de peças e material de oficina a	73612.49	0.184
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	274.04	0.0096
6/100.000	de pneus, câmaras e recapagens a	459,00	0,0275
0,2774	litros de combustível a	0.378	0.1049
16,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2.56	0,0042
10,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3.15	0,0016
1/4.000	de lavagens e graxas a	29,46	0,0074
<b>Custo Variável/km</b>		<b>0.3392</b>	
Custo Mensal = 2.321,17 + (0,3392 x X)			
Custo/Quilômetro = (2.321,17/X) + 0,3392			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

14.150 BASCULANTE 9M3 3º EIXO		VW	
0,008450	de depreciação a	91866.06	774.89
0,007972	de remuneração de capital a	95386.06	760.8
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	371,36	651,74
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	593.86	49.49
0,0757/12	de seguro do casco a	95386.06	601.73
<b>Custo Fixo Mensal</b>		<b>2838.65</b>	
2,860/1.000.000	de peças e material de oficina a	91866.06	0.2627
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	274,04	0,0096
10/70.000	de pneus, câmaras e recapagens a	565,00	0,0807
0,3223	litros de combustível a	0.378	0.1218
15,4/5.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0079
21,0/58.330	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0011
1/4.000	de lavagens e graxas a	29,46	0,0074
<b>Custo Variável/km</b>		<b>0.4912</b>	
Custo Mensal = 2.838,65 + (0,4912 x X)			
Custo/Quilômetro = (2.838,65/X) + 0,4912			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

T113 H 320 CAVALO MECÂNICO			
0,007000	de depreciação a	1E+05	1059.89
0,008320	de remuneração de capital a	1E+05	1299.89
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	402,27	705.98
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1311.32	109.28
0,0802/12	de seguro do casco a	1E+05	1044.18
<b>Custo Fixo Mensal</b>		<b>4219.22</b>	
0,830/1.000.000	de peças e material de oficina a	1E+05	0.1257
0,3510/10.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	274,04	0,0096
6/85.000	de pneus, câmaras e recapagens a	804,00	0,0568
0,4319	litros de combustível a	0.378	0.1633
34,0/10.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0087
23,0/60.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0012
1/6.000	de lavagens e graxas a	35,69	0,0059
<b>Custo Variável/km</b>		<b>0.3712</b>	
Custo Mensal = 4219,22 + (0,3712 x X)			
Custo/Quilômetro = (4219,22/X) + 0,3712			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

O 371 U		MBB	
0,008889	de depreciação a	113.360,40	1.007,66
0,003667	de remuneração de capital a	115.772,40	424,54
3,510	de salário de motorista e leis sociais a	391,07	1.372,66
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1135,76	94,65
0,0780/12	de seguro do casco a	115.772,40	752,52
<b>Custo Fixo Mensal</b>		<b>3652.03</b>	
0,938/1.000.000	de peças e material de oficina a	113.360,40	0,1063
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	274,04	0,0120
6/75.000	de pneus, câmaras e recapagens a	615,00	0,0492
0,4540	litros de combustível a	0.378	0.1716
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0047
10,0/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0016
1/2.000	de lavagens e graxas a	53,57	0,0268
<b>Custo Variável/km</b>		<b>0.3722</b>	
Custo Mensal = 3.652,03 + (0,3722 x X)			
Custo/Quilômetro = (3.652,03/X) + 0,3722			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

O 400 R		MBB	
0,007639	de depreciação a	152.999,58	1.168,76
0,007708	de remuneração de capital a	156.191,58	1.203,92
1,755	de salário de motorista e leis sociais a	422,91	742,21
1/12	de licenciamento e seguro obrigatório	1611,4	134,28
0,0880/12	de seguro do casco a	156.191,58	1.145,40
<b>Custo Fixo Mensal</b>		<b>4394.57</b>	
1,070/1.000.000	de peças e material de oficina a	152.999,58	0,1637
0,3510/8.000	de salários pes. ofi. e leis sociais a	274,04	0,0120
6/120.000	de pneus, câmaras e recapagens a	900,00	0,0450
0,3880	litros de combustível a	0.378	0.1467
18,5/10.000	litros de óleo de cârter a	2,56	0,0047
18,3/20.000	litros de óleo câmbio e diferencial a	3,15	0,0029
1/2.000	de lavagens e graxas a	53,57	0,0268
<b>Custo Variável/km</b>		<b>0.4018</b>	
Custo Mensal = 4.394,57 + (0,4018 x X)			
Custo/Quilômetro = (4.394,57/X) + 0,4018			
(X = utilização média mensal, em quilômetros)			

# ROTOMÓVEL

UM SHOW DE LAVAGEM EM PEQUENAS E GRANDES FROTAS



*O Rotomóvel foi idealizado para pequenas frotas. É uma máquina que usa pouco espaço, pouca água, pouca energia e lava um ônibus ou baú em 3 minutos. A própria escova, traciona a máquina ao redor do veículo, restando ao operador o trabalho de guiar o equipamento.*

*Porém o Rotomóvel foi adotado também pelos grandes frotistas. Gigantes como a GARCIA e LIMEIRENSE, além de possuírem máquinas com várias escovas em suas garagens principais, onde lavam centenas de ônibus por dia, dispõem de vários Rotomóveis em seus pontos de apoio que ajudam a manter suas frotas sempre brilhando.*



## EVOLUÇÃO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

Período	ICO-1 Automóveis			ICO-2 Utilitários e Caminhões Leves			ICO-3 Caminhões Médios, Semipesados e Pesados			INFLAÇÃO IGP-M (FGV)		
	Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)		Índice	Variação (%)	
		mês	12 meses		mês	12 meses		mês	12 meses		mês	12 meses
OUT 94	99.95	-0.22	1,640.14	103.03	3.02	1,747.48	100.79	0.92	1,624.22	107.68	1.82	1660.85
NOV 94	100.09	0.14	1,258.20	103.21	0.17	1,206.01	101.77	0.97	1,160.51	110.75	2.85	1230.18
DEZ 94	100.12	0.30	886.36	104.11	0.88	886.38	102.05	0.28	839.61	111.68	0.84	869.74
JAN 95	102.26	2.14	631.06	104.43	0.30	635.02	102.72	0.65	591.39	112.71	0.92	603.72
FEV 95	101.37	-0.87	404.87	104.38	-0.40	392.51	101.62	-1.07	377.17	114.28	1.39	406.82
MAR 95	99.98	-1.37	230.45	108.25	3.70	256.14	102.76	1.13	242.99	115.56	1.12	251.72
ABR 95	99.98	0.00	112.11	108.46	0.20	141.16	103.11	0.33	119.90	117.98	2.10	154.85
MAI 95	105.52	5.54	58.57	106.99	-1.36	59.26	105.40	2.22	55.98	118.67	0.58	79.78
JUN 95	107.50	1.87	11.38	113.42	6.01	14.00	107.62	2.11	6.64	121.59	2.46	26.85
JUL 95	102.91	-4.27	2.91	112.68	-0.65	12.68	108.11	0.45	8.11	123.80	1.82	23.80
AGO 95	102.94	0.30	2.79	114.74	1.83	14.73	110.65	2.35	10.80	126.52	2.20	21.73
SET 95	105.03	2.03	4.85	116.28	1.34	16.27	112.63	1.79	12.77	129.31	2.20	22.27

## Começar de novo...

No final de setembro o governo reajustou, pela primeira vez na era Real, os preços dos combustíveis em 11,0%.

Apesar de muitos temerem, esta não deve ser o ponto de partida de uma nova disparada de preços. Os bens de consumo e a maioria dos serviços ainda continuam sofrendo com a baixa demanda provocada pelas medidas de restrição ao crédito, que influenciam diretamente o consumo de toda a economia.

Portanto, graças a esta situação, o aumento dos combustíveis não deve provocar uma nova corrida de reajuste de preços. É evidente que alguns setores da economia, como o transporte de carga e

passageiros, devem pleitear repasses imediatos mas, é claro, proporcionais ao aumento de custo.

Por outro lado, tudo indica que as decisões tomadas pelo governo foram extremamente eficientes.

Aos reajustes dos combustíveis se juntam os aumentos de preços dos veículos comerciais da Ford e VW, de 4,5% em média. Esta, na verdade, é apenas uma forma de tentar diminuir os descontos de comercialização para os caminhões e utilitários e, portanto, devem repercutir pouco no contexto do setor.

Desta forma, ICO-1, Índice de Custos Operacionais para automóveis, registrou

aumento de 2,03% em setembro, acumulando nos últimos doze meses 4,85%. O ICO-2, para veículos utilitários e caminhões leves, aumentou 1,37% e acumula 16,27%. O ICO-3, para caminhões médios, semipesados e pesados, registrou 1,79% de elevação, acumulando 12,77%.

Para setembro estima-se uma inflação de 2,2%, medida pelo IGP-M, da Fundação Getúlio Vargas.

Na tabela Evolução dos Custos Operacionais a base de cálculo foi alterada para o mês de julho de 1994. Assim, o mês de nascimento do Real passa a ter o Número Índice igual a 100. Os valores anteriores a este período também foram alterados, possibilitando, desta forma, análises mais completas.

## EVOLUÇÃO DE PREÇO DOS PRINCIPAIS INSUMOS

	Diesel Variação (%)			Implementos Variação (%)			Pneus Variação (%)			Caminhões Variação (%)			Salários Variação (%)		
	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses	mês	ano	12 meses
OUT 94	0.00	710	1318	0.00	645	1310	0.00	663	1328	0.00	766	1512	14.00	972	1590
NOV 94	0.00	710	949	0.00	645	922	7.50	720	1014	0.00	766	1083	0.00	972	1252
DEZ 94	0.00	710	710	0.00	645	645	0.00	720	720	0.00	766	766	3.50	1009	1009
JAN 95	-0.29	0	492	0.00	0	444	3.00	3	509	0.00	0	521	0.00	0	791
FEV 95	0.00	0	329	0.00	0	281	0.00	3	336	0.00	0	339	0.00	0	388
MAR 95	0.00	0	201	0.00	0	168	0.50	4	220	0.00	0	215	13.50	14	301
ABR 95	0.00	0	110	0.00	0	86	0.00	4	119	0.00	0	102	0.00	14	175
MAI 95	0.00	0	51	0.00	0	26	0.00	4	50	3.90	4	48	0.00	14	94
JUN 95	0.00	0	4	0.00	0	0	6.50	10	13	0.00	7	7	16.30	32	56
JUL 95	0.00	0	0	0.00	0	0	0.00	10	13	0.00	7	7	0.00	32	56
AGO 95	0.00	0	0	7.50	8	8	0.00	10	19	1.68	9	9	0.00	32	56
SET 95	10.53	10	10	0.00	0	0	0.00	10	19				0.00	32	56

A evolução dos preços dos combustíveis, implementos rodoviários, pneus, câmaras e recapagens, veículos e salá-

rios são apresentados a cada mês com variação anual e o acumulado nos últimos doze meses. O período analisado é

de trinta dias, ou seja, o preço do último dia do mês é comparado com o do primeiro.

# O SUCESSO DE QUEM LEVA O TRANSPORTE A SÉRIO

O profissionalismo da **Rápido Araguaia** foi reconhecido: seu balanço recebeu a maior pontuação na análise de TM, o que lhe valeu o prêmio Melhores do Transporte'95, na categoria Metropolitano.

Busscar, a marca do ônibus, tem a honra de ser parceira da **Rápido Araguaia**, uma empresa que realmente leva o transporte a sério.



**BUSSCAR**  
A MARCA DO ÔNIBUS  
NIELSON

## PREÇOS DE VEÍCULOS NOVOS

### CAMINHÕES PESADOS

FORD CAMINHÕES		em R\$
C-3224	96801.40	
C-3530	104499.64	

### MERCEDES-BENZ

L-1621/51	101973.91
LK-1621/42	104545.01
L-2325/51 (6x4)	130617.83
LK-2325/42 (6x4)	128837.02
LB-2325/42 (6x4)	128784.03
LS-1625/45	110222.42
LS-1630/45	118855.21
LS-1935/46	139375.34
LS-1941/46	146547.44

### SCANIA

T113 H 320 - 4X2	150852.02
T113 H 360 - 4X2	156236.18
T113 E 320 - 6X4	203563.00
T113 E 360 - 6X4	208927.51
T143 H 450 - 4X2	167039.84
T143 E 450 - 6X4	218830.71
R113 H 320 - 4X2	150449.48
R113 H 360 - 4X2	155833.59
R113 E 320 - 6X4	202946.22
R113 E 360 - 6X4	208334.77
R143 H 450 - 4X2	166632.89
R143 E 450 - 6X4	219103.84

### VOLVO

NL10 310 4X2	130819.22
NL10 340 4X2	136223.19
NL12 360 4x2	142991.56
NL12 410 4X2	147138.18
FH12 380 4X2	193471.02

### VW CAMINHÕES

24.220 - 1484	106503.35
24.250 6X4	127783.35
35.300 T	107134.79

### CAMINHÕES SEMIPESADOS

#### MERCEDES-BENZ

L-2314/51 (6x4)	97443.05
L-2318/51 (6x2)	104909.68
LK-2318/42 (6x4)	109943.96
LB-2318/42 (6x4)	109241.30
L-1414/51	81914.64
LK-1414/42	82575.42
L-1418/48	92376.72
L-1418/51	92842.19
LK-1418/42	95149.75
LA-1418/51 (4x4)	101866.47
LAK-1418/42 (4x4)	100855.14
L-1614/51	85312.88
L-1618/51	94990.35
L-1618/59	95139.32
LK-1618/42	97129.80

### VW CAMINHÕES

14.150 - 1435	77609.01
14.220 - 1343	96047.92
16.220 - 1481	102611.21
16.170BT - 1423	87292.70

### FORD CAMINHÕES

C-1415	78681.49
C-1422	95660.68
C-1617	84027.41
C-1622	98460.77
C-2422	102712.89
F-14000 HD	63531.54

### GENERAL MOTORS

14000 CHASSI MEDIO GAS	41355.00
14000 CHASSI MEDIO DIE	54528.00
14000 CHASSI LONGO DIE	55538.00

### CAMINHÕES MÉDIOS

#### FORD CAMINHÕES

C-1215	70771.48
F-12000 L	55828.10

### GENERAL MOTORS

12000 CHASSI MEDIC GAS	30879.00
12000 CHASSI MEDIC DIE	43359.00
12000 CHASSI LONGO DIE	43841.00

### MERCEDES-BENZ

L-1214/48	73361.49
L-1214/51	73877.06
LK-1214/42	72993.36
L-1218/51	80045.38

### VW CAMINHÕES

12.140 H - 1428	68170.19
-----------------	----------

### CAMINHÕES LEVES, PICAPES E UTILITÁRIOS

#### AGRALE

4500 D RS	29724.00
4500 D RD	30961.00
5000 D RS	32159.00
5000 D RD	32827.00
7000 D RD	44680.00
7500 TD	47939.00

### ASIA MOTORS

Tower Panel Van*	12290.00
Tower Truck*	10990.00
Hi-Topic STD*	29400.00
Hi-Topic Van*	25895.00
AM-825 Micro*	46185.00

### HYUNDA

H100 DLX 12 lug.*	24127.00
H100 Van D_LX 3 lug.*	21489.00
H100 Porter 1.25t Dlx*	19532.00

### FIAT

Uno Furgao 1.5	11327.00
Uno Furgao 1.5 ALCOOL	10907.00
Fiorino Picaçe 1.5	12858.00
Fiorino Picaçe 1.5 ALCOOL	11779.00
Fiorino Furgao 1.5	12858.00
Fiorino Furgao 1.5 ALCOOL	12433.00

### FORD

Pampa L 1.6 4X2 ALC	10922.00
Pampa L 1.6 4X4 ALC	10922.00
F-1000	32635.00
F-4000	46986.91

### GENERAL MOTORS

Picaçe Corsa GL 1.6	13600.00
S-10	18560.00
A-20	21355.00
C-20	21814.00
D-20	32416.00
TRAFICCC Furgão Die*	16979.00
TRAFICCC Furgão Die*	24878.00
TRAFICCC 16 Pass. Die*	25840.00
6000	40472.00
6000 T	43225.00

### KIA MOTORS

Besta 2.2 ST*	24121.43
Besta Furgão*	24650.00
Ceres picaçe 4x2*	18750.00
Ceres picaçe Bas. 4x4*	18750.00
K3600 CS*	34124.00
K2400 CS*	22731.35

### MERCEDES-BENZ

MB-180 D FURGAO*	32019.00
MB-180 D VAN*	33000.00
MB-180 D PICAPE*	30763.00
709/31,5	56130.77
709/37	56456.30
709/42,5	56884.53
712/42,5	59994.82
912/42,5	62411.31
914/42,5	66468.03

### MITSUBISHI

L 300 Van*	27994.00
------------	----------

### TOYOTA

Jipe cap. Iona	25732.00
Jipe cap. aco	28422.00
Perua cap. aco	38147.00
Picaçe cab dupla	31485.00
Picaçe curca (c. aco)	28578.00
Picaçe longa (c. aco)	28909.00
Picaçe curca (s/ car.)	26896.00
Picaçe longa (s/ car.)	27214.00

### VOLKSWAGEN

Kombi-furgao	12100.00
Kombi-standard	12195.00
Kombi-picape	11440.00
Saveiro-CL ALCOOL	10843.00

### VW CAMINHÕES

7.100 - 1402	55350.05
8.140 - 1310	60892.89

### CHASSIS E PLATAFORMAS PARA ÔNIBUS

#### FORD

B-12000 - 5385mm	49840.04
B-1618 - 5170mm Urb.	73534.74
B-1618 - 5940mm Rod.	74292.16

### MERCEDES-BENZ

LO 812/42,5	47681.64
OF 812/42,5	47874.83
OF 1315/51	56499.83
OF 1318/51	59449.02
OH 1315/51	56092.40
OH 1315/51 (a gas)	68087.07
OH 1520/60	58158.19
OF 1620/60	71058.80
O 400 RSE	111842.03
O 400 RSD	115584.18
O 400 UP	116204.57

### SCANIA

K 113 TL 360	129389.72
K 113 CL 320	115245.99
F 113 HL 220	91176.10
L 113 CL 220	114588.29

### VOLKSWAGEN

8-140 CO	53926.30
16.180S CO - 1409	65222.64

### VOLVO

B 58E URB. MANUAL	100342.17
B 58E URB. AUTOM.	114455.83
B 10M 4X2	110463.80
B 10M 6X2	121177.72
B 10M Art.	200729.25
B 12R 4X2	139468.13
B 12R 6X2	152995.17

### ÔNIBUS

#### MERCEDES-BENZ

O-371 U OM 366	115772.40
O-371 U GAS	131078.41
O-371 UL	147474.15
O-371 UP	149559.59
O-400 UP	170570.63
O-400 R	156191.58
O-400 RS	192610.82
O-400 RSL	208771.73
O-400 RSD	221688.03

Preços sugeridos pelas montadoras e concessionárias para agosto de 1995.  
\* Valores em US\$

Indicadores & Mercado relaciona os preços dos principais veículos comerciais vendidos no mercado brasileiro. Os preços são "custo fábrica" e não incluem implementos rodoviários, nem acessórios ou opcionais.





4º ANO DE SUCESSO /

# ANUÁRIO DO ÔNIBUS '96

**Reserve seu lugar  
neste guia e seja  
lembrado o ano todo**

Vem aí o Anuário do Ônibus'96, que reúne todas as informações dos fornecedores de chassis, carrocerias, peças, equipamentos e serviços para o setor de ônibus.

O Anuário do Ônibus'96 vem credenciado pelo sucesso: é a quarta edição realizada pelo grupo Technibus, que publica a revista Technibus e realiza a Expobus, a maior exposição de ônibus da América Latina.

O Anuário do Ônibus'96 apresenta um completo Guia de Fornecedores para o setor de ônibus, reunindo nomes de fabricantes, diretores, linhas de produtos e lista de principais clientes. Além disso, mostra, com destaque, fotos e dados técnicos dos chassis e carrocerias de fabricação nacional e informações sobre volumes de produção e faturamento das empresas.

**Parcelamento  
da veiculação  
em até**

**3X**

DATA DE FECHAMENTO PUBLICITÁRIO: 1ª quinzena de dezembro

DATA DE ENTREGA DE MATERIAL: 1ª quinzena de janeiro

DATA DE CIRCULAÇÃO: 2ª quinzena de janeiro

TECHNI  
bus

TECHNIBUS EDITORA LTDA.  
AV. MARQUÊS DE SÃO VICENTE, 10,  
BARRA FUNDA, SP, CEP 01139-000  
TEL.: (011) 862.0277  
FAX: (011) 825.6869

**QUEM FAZ O QUE SABE, FAZ MELHOR**

**O empresário  
de ônibus  
tem diesel  
nas veias**



**A Pacaembus  
tem ônibus  
no nome**



**Pacaembus há 14 anos  
negociando ônibus**

**PACAEMBUS**

PACAEMBUS COMERCIAL LTDA.  
Av. Marquês de São Vicente, 10 - Barra Funda, CEP - 01139-000  
São Paulo, SP. Fone 825-3044. Fax 826-0882.

## Caminhões médios avançam

As vendas de caminhões no mercado interno no período janeiro a setembro ficaram em 47.745 unidades, mais 29,9% sobre igual período de 1994.

Dos 47.745 caminhões, os médios estiveram na liderança, com 18.200 unidades. Ano passado, as vendas dessa faixa foram de 11.630 unidades. A categoria dos pesados, vice-líder, vendeu 15.558 unidades (ante 13.781). A faixa leve teve comercializadas 13.977 unidades, em cotejo com 11.345 de janeiro a setembro de 1994).

Como se nota, os médios avançaram 38,1% ante 31,6% no ano passado embalados, notadamente, pela forte renovação de caminhões que cumprem tarefas de distribuição de produtos de consumo. Os pesados cresceram, mas com menos vigor. Ainda assim, ocuparam 32,6%, uma participação expressiva, porém menor que em 1994, quando detiveram 37,5% do total de caminhões vendidos.

A faixa leve ocupou 29,3% das vendas de caminhões, pouco abaixo dos 30,9% obtidos de janeiro a setembro de 1994. A previsão, no total, é de vendas de 62 mil caminhões em 1995, um número factível e que, se obtido, será o maior dos últimos nove anos.

### CAMINHÕES VENDAS NO ATACADO jan/set (participação em %)

Ano	1995	1994
Agrale	2,2	2,2
Ford	17,2	14,4
VW	18,5	16,3
GM	2,6	3,9
Mercedes	38,9	38,7
Scania	11,0	13,5
Volvo	9,6	11,0
Total	100,0	100,0

Fonte: Antavea/Volvo

### PREÇOS DE VEÍCULOS USADOS

1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
max	max	max	max	max	max	max	max	max	max

#### COMERCIAIS LEVES E CAMINHÕES

	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
<b>AGRALE</b>										
1600 RD	18900	17640	16275	15540	14490	13650	12600	11550	10500	
1800-RD	23580	22008	20305	19388	18078	17030	15720			
<b>FIAT</b>										
FIORINO	7800	7000	6500	6000	5600	5200	4500	3000	2800	2500
PICAPE	8034	7210	6695	6180	5768	5356	4635	3090	2884	2575
<b>FORD</b>										
PAMPA (A/G)	8500	7800	7000	6500	6200	5600	5300	5000	4200	3800
F 100 (A/G)								6100	5900	5500
F 100 (D)								12200	11800	11000
F 1000(A/G)	12180	11020	9350	8525	7975	7590	7150	6710	6490	
F 1000(D)	21000	19000	17000	15500	14500	13800	13000	12200	11800	11000
F 4000/2000	27000	24500	23500	21500	19800	18000	17000	16300	15500	14500
F 11000/12000	31050	28175	27025	24725	22770	20700	19550	18745	17825	16675
F 13000/14000	32400	29400	28200	25800	23760	21600	20400	19560	18600	17400
F 14000 HD	33048	29988								
F 22000			28435	26015	23958	21780	20570	19723	18755	17545
C 1113/C 1215	38500	34000	31000	28000	26000	23500	22000	21000	20000	
C 1218 T			33480	30240	28080	25380	23760			
C 1415	40425	35700	32550	29400	27300	24675	23100			
C 1418/1419 T	43120	38080	34720	31360	29120	26320	24640			
C 1615/1617	47355	41820	38130	34440	31980	28905	27060			
C 1618/1622 T	48125	42500	38750	35000	32500	29375	27500			
C 2318				38080	33800	30550				
C 2319/2322 T	52745	46580	42470	38360						
C 2324	53900	47600	43400	39200						
C 3224	55055	48620	44330	40040						
C 3530 T	57750	51000	44950							
<b>GMB</b>										
CHEVY 500	7300	6800	6300	5800	5300	4900	4500	4200	3900	3500
A 10/C 10					9750	9230	8775	8125	7670	7150
A 20/C 20	15400	14000	12250	11200	10500	9940	9450	8750	8260	
D 10/D 20	22000	20000	17500	16000	15000	14200	13500	12500	11800	11000
D 40/60/70	27000	23000	20000	19000	17000	16000	15000	14200	13500	12500
D 11000/12000	31050	26450	23000	21850	19550	18400	17250	16330	15525	
D 14000/19000	32400	27600	24000	22800	20400	19200	18000	17040	16200	
D 21000/22000			25600	24320	21760	20480	19200	18176	17280	
<b>MBB</b>										
L 608/709	30000	28500	27800	26000	24000	22500	20500	19800	19000	18000
L 712/912	33000	31350	30580	28600	26400	24750				
L 1113/1114				35000	32000	29000	28000	27000	26000	25000
L 1214	45000	42000	38000	35700	32640					
1214/1414	54000	50400	45600	42840						
L 1313/1316	51750	48300	43700	40250	36800	33350	32200	31050	29900	28750
L 1414	52200	48720	44080	40600	37120					
1218/1418	56250	52500								
L 1513/1519						36250	35000	33750	32500	31250
L 1614/1621	56250	52500	47500	43750	40000					
1714/1718	58500	54600								
1721	63000	58800								
L 2013/2014				46550	42560	38570	37240	35910	34580	33250
L 2213/2214				47250	43200	39150	37800	36450	35100	33750
L 2219/2318	63000	58800	53200	49000	44800	40600	39200	37800	36400	35000
L 2325	65250	60900	55100	50750						
2418	67500	63000								
LS 1519/1625	56250	52500	47500	43750	40000	36250	35000	33750	32500	31250
LS 1630/1635	58500	54600	49400	45500						
LS 1933/1935	72000	67200	60800	52500	48000	43500	37800			
LS 1941	76500	71400	64600	59500						
<b>SCANIA</b>										
T 112/113-H/HS/HW 4x27500070000	65000	60000	55000	53000	50000	48000	45000	44000		
R 112/113-H/HS/HW 4x27725072100	66950	61800	56650	54590	51500	49440	46350	45320		
T 142/143-H/HS/HW 4x27875073500	68250	63000	57750	55650	52500	50400	47250	46200		
R 142/143 H/HS/HW 4x28100075600	70200	64800	59400	57240	54000	51840	48600	47520		
T 112/113-E/ES/EW 6x48625080500	74750	69000	63250	60950	57500	55200	51750	50600		
R 112/113 E/ES/EW 6x48775081900	76050	70200	64350	62010	58500	56160	52650	51480		
T 142/143-E/ES/EW.6x48850082600	76700	70800	64900	62540	59000	56640	53100	51920		
R 142/143-E/ES/EW 6x49150085400	79300	73200	67100	64660	61000	58560	54900	53680		
<b>TOYOTA</b>										
JIPE	21000	18900	17850	16800	15750	14700	13650	12600	11550	10500
JIPE PERUA	23000	20700	19550	18400	17250	16100	14950	13800	12650	11500
PICAPE	20000	18000	17000	16000	15000	14000	13000	12000	11000	10000
PICAPE CD	22000	19800	18700	17600	16500	15400	14300	13200	12100	11000

## PREÇOS DE VEÍCULOS USADOS

1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985
max	max	max	max	max	max	max	max	max	max

### VOLKSWAGEN

SAVEIRO	8300	7500	7000	6500	6000	5500	5300	5000	4400	4000
KOMBI FURGÃO	9500	8600	8100	7400	7200	6700	6300	5900	5500	5200
KOMBI PICAPE	10450	9460	8910	8140	7920	7370	6930	6490	5720	5408
6.90/7.90	28000	25000	23800	22500	21000	19500	18000	17000	16000	15000
7.110 S	29400	26250	24990	23625	22050	20475	18900			
11.130/11.140				28000	25000	23500	22000	21000	20000	19000
13.130/12.140	38000	34000	31000	28560	26520	23970	22440	21420	20400	19380
14.140/14.150	39900	35700	32550	29400	27300	24675	23100			
14.210/14.220	41800	37400	34100	30800	28600	25850				
16.170/16.220	43700	39100	35650							
22.140	49400	44200	40300							
24.250	51300	45900	41850							
16.210 H/35 300	57000	51000	46500	31920	29640					

### VOLVO

N 10/NL 10-H/XH.4x216000	63000	57000	53000	49000	45000	43000	40000	38000	37000
N 12/NL 12-H/XH.4x271400	66150	59850	55650	51450	47250	45150	42000	39900	38850
N 10/NL 10-XHT.6x478200	72450	65550	60950	56350	51750	49450	46000	43700	42550
N 12/NL 12-XHT.6x481600	75600	68400	63600	58800	54000	51600	48000	45600	44400

### SEMI-REBOQUES

### VEÍCULOS USADOS

CARGA SECA (2e)	12500	11250	10125	9563	9000	8438	7875	7313	6975	6750
CARGA SECA (3e)	14000	12600	11340	10710	10080	9450	8820	8190	7812	7560
GRANELEIRA (2e)	14900	13410	12069	11399	10728	10058	9387	8717	8314	8046
GRANELEIRA (3e)	16200	14580	13122	12393	11664	10935	10206	9477	9040	8748
BASCULANTE (3e)	22500	20250	18225	17213	16200	15188	14175	13163	12555	12150
FURGÃO ALUMÍNIO (2e)	18900	17010	15309	14459	13608	12758	11907	11057	10546	10206
FURGÃO ALUMÍNIO (3e)	21600	19440	17496	16524	15552	14580	13608	12636	12053	11664
FURGÃO FRIGORIF. (3e)	65700	59130	53217	50261	47304	44348	41391	38435	36661	35478

### ÔNIBUS

### MBB

Micro Urb.	49000	44100	39690	35280	30870	26460	24255	22050	19845	17640
Micro Rod.	54000	48600	43740	38880	34020	29160	26730	24300	21870	19440
O-364/365 Urb. 352					26730	24300	19440	17496	16038	14580
O-364 Urb. 355/5								18954	17496	19440
O-364 12R 355/5								26730	24300	21870
O-364 13R 355/6								27702	25758	22842
O-371/400 R	82000	73800	66420	57564	51660	44280	40590	36900		
O-371/400 RS	86000	77400	69660	60372	54180	46440	42570	38700		
O-371/400 RSD	99000	89100	80190	69498	62370	53460	49005	44550		
Plataformas										
OF 1113/1115 Urb.	41000	36900	33210	28782	25830	22140	20295	18450	16605	14760
OF 1313/1315 Urb.	43000	38700	34830	30186	27090	23220				
O-364/6 Rod.								24057	21870	19683

### SCANIA

B 110/111										
BR 115/116						38610	35100	31590	24640	18252
K 112/113	78000	70200	63180	54756	45630	42120	38610	35100	31590	28080

### VOLVO

B 58E	60000	54000	48600	42120	35100	32400	29700	27000	24300	21600
B 10M	85500	76950	69255	60021	50018	46170	42323	38475	34628	

### NOTAS:

- 1- Valores variáveis de acordo com as especificações técnicas do veículo.
- 2- Os ônibus são equipados com carroceria Nielson ou Marcopolo.
- 3- Nos valores dos semi-reboques não se incluem os pneus.
- 4- Os caminhões não incluem carroceria.
- 5- Pesquisa realizada no período de 20 a 27 de setembro.

Fonte: MOLIGAR - Serviços Técnicos de Seguros Ltda  
Tabela mais completa também em disquete.  
Fone (011) 578.9700 Fax (011) 578.9577

## 1995, recorde do ônibus

As vendas de ônibus de janeiro a setembro de 1995 atingiram 14.024 unidades, acréscimo de notáveis 70,36% sobre 1994. A média do ano está em 1.558 unidades. A previsão da Mercedes-Benz, líder do mercado é que as vendas totais do ano se situem em torno de 18,5 mil ônibus. Se isto ocorrer será o melhor resultado de todos os tempos, superando o recorde de 16.683 unidades registrado em 1991.

As empresas que tiveram maior expansão de vendas internas de janeiro a setembro foram a Ford (167,14%) e a Scania (106,77%). A Volkswagen cresceu 73,38%, a Volvo 68,97%, a Mercedes 58,72% e a Mafersa 8,06%.

Com 65,9% de participação, a Mercedes perdeu posições (ano passado tinha 70,7%). O maior avanço foi da Ford: passou para 9,4% ante 6% em 1994.

O mercado de ônibus vive um 1995 aquecido: as empresas de ônibus urbanas/metropolitanas estão renovando 15% suas frotas, um volume muito forte em anos anteriores (6% a 7%).

No segmento rodoviário de passageiros as empresas estão também renovando as frotas por conta de uma nova realidade: dar mais conforto aos usuários. Duas gigantes do setor, a Viação Itapemirim e São Geraldo, encomendaram 500 ônibus dotados de ar condicionado.

### ÔNIBUS VENDAS NO ATACADO (jan/set - em %)

Ano	1995	1994
Ford	9,4	6,0
VW	9,9	9,8
Mafersa	0,5	0,8
Mercedes	65,9	70,7
Scania	8,9	7,3
Volvo	5,4	5,4
Total	100,0	100,0

Fonte: Anfavea

# VEJA PORQUE A VIPAL É O MENOR CUSTO EM PNEUS

## **BANDAS PRÉ-MOLDADAS VIPAMOLD**

Uma grande linha para a recapagem de pneus radiais e convencionais.

Com desenhos fiéis as bandas originais, prolongam a quilometragem.

## **MANCHÕES**

Repõem as lonas danificadas, permitindo a continuidade da rodagem e evitam a degeneração precoce do pneu

## **REPAROS PARA CÂMARAS**

Vulcanizam pelo sistema a frio, não deformando ou criando calosidades na câmara, e ainda reforçando a área danificada

## **PROTETORES PROTEFORT**

Proporcionam grande resistência ao calor e a rasgos, protegendo a câmara. Disponíveis em diversos modelos, atendem a todas as necessidades das frotas.

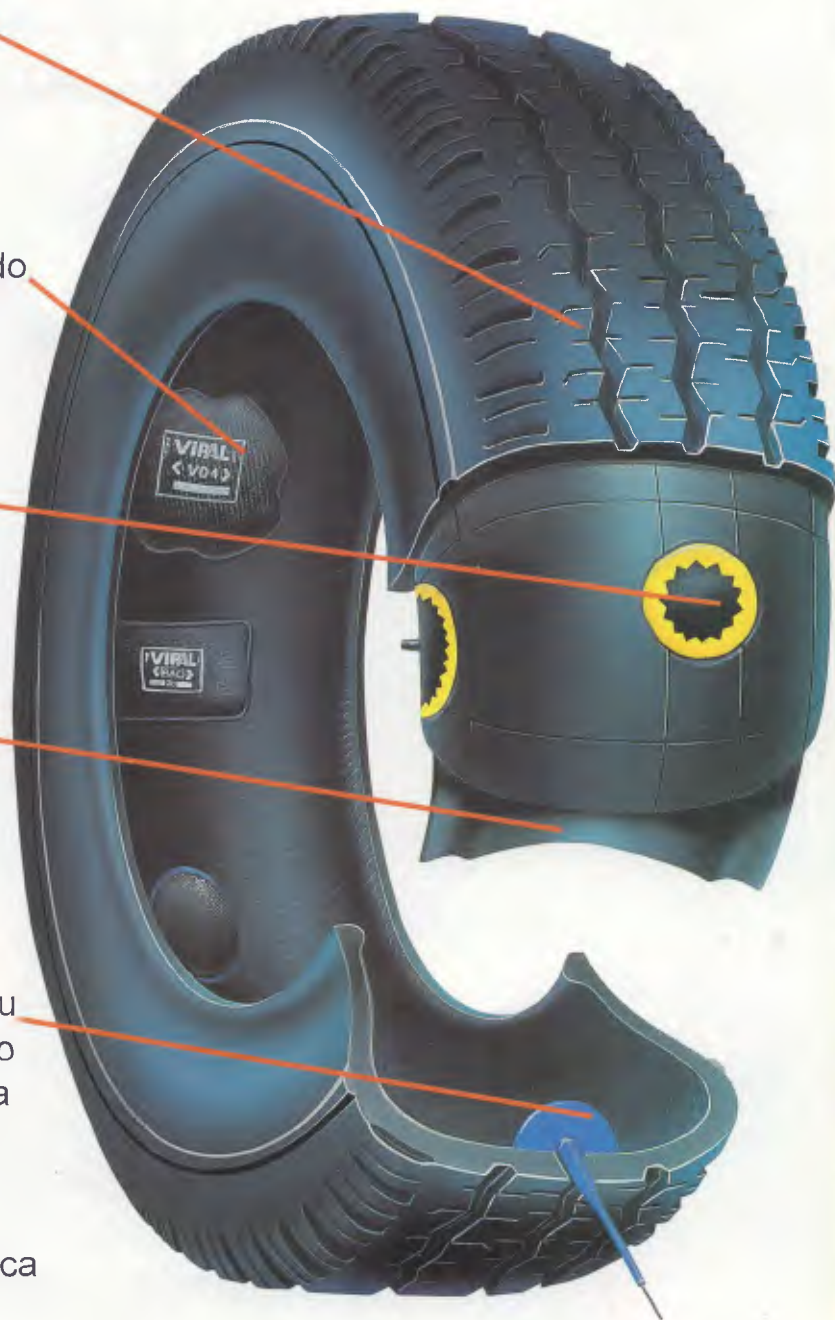
## **MANCHÕES COMBINADOS**

Para o reparo de pneus sem câmara, seu disco e sua haste cumprem a dupla função de preencher e vedar o dano, garantindo a rodagem do pneu sem perda de pressão.

## **ASSISTÊNCIA TÉCNICA**

Distribuída por todo país, a equipe técnica da Vipal está pronta a prestar toda orientação para a melhor utilização de seus produtos, para que o frotista obtenha os melhores índices de quilometragem

Consulte o Departamento de Assistência Técnica na Filial Vipal mais próxima: Porto Alegre (051) 222-0556, Curitiba (041) 346-4048, São Paulo (011) 829-8988, Rio de Janeiro (021) 264-9792, Recife (081) 461-1787, Belo Horizonte (031) 418-1400 e Goiânia (062) 207-2929



**CONFIANÇA PARA  
RODAR TRANQUILO**



**VIPAL**



**POR QUE A ATLAS É A 1ª  
EM DESEMPENHO?  
PORQUE ELA SABE  
COMO ESTAR AFINADA  
COM SEUS CLIENTES.**



**UMA ORQUESTRA ESPECIALIZADA  
EM GRANDES ESPETÁCULOS**

