

ANA PAULA RENON

**A INFLUÊNCIA DA ISENÇÃO DO IPI E FACILIDADES DE
FINANCIAMENTOS NO ANO DE 2009 NO RAMO DE TRANSPORTE
RODOVIÁRIO DE CARGAS: UM ESTUDO DE CASO DE UMA
CONCESSIONÁRIA DE CAXIAS DO SUL**

Monografia apresentada como requisito
para obtenção do Grau de Bacharel em
Ciências Contábeis pela Universidade
de Caxias do Sul

Orientador: Prof. Ms. Afonso Celso Goulart Martins

Caxias do Sul

2010

APROVAÇÃO

ANA PAULA RENON

A INFLUÊNCIA DA ISENÇÃO DO IPI E FACILIDADES DE FINANCIAMENTOS NO ANO DE 2009 NO RAMO DE TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA: UM ESTUDO DE CASO DE UMA CONCESSIONÁRIA DE CAXIAS DO SUL

Monografia apresentada como requisito para obtenção do Grau de Bacharel em Ciências Contábeis pela Universidade de Caxias do Sul.

Banca examinadora:

Presidente/orientador

Ms. Afonso Celso Goulart Martins - UCS

Examinadores

- UCS

- UCS

Trabalho apresentado e aprovado pela banca examinadora em ____/____/____

DEDICATÓRIA

A toda minha família e ao meu noivo,
que muito contribuíram para que este
trabalho atingisse seus objetivos.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço ao meu orientador, Prof. Ms. Afonso Celso Goulart Martins, por sua paciência em esclarecer minhas dúvidas, assim como por sua dedicada e competente orientação durante todo o desenvolvimento desta monografia. De forma muito especial e carinhosa, agradeço a minha família e ao meu noivo, pelo amor, apoio, compreensão e estímulo sempre presentes em minha vida. Agradeço sobremaneira ao valioso apoio da empresa Brasdiesel, que me concedeu as ferramentas necessárias para a elaboração desta monografia. Agradeço, ainda, a todas as pessoas que, de uma forma ou outra, colaboraram para que este trabalho fosse realizado.

PENSAMENTO

“Para realizar grandes conquistas, devemos não apenas agir, mas também sonhar; não apenas planejar, mas também acreditar”.

Anatole France

RESUMO

O contexto macroeconômico/financeiro nacional e internacional adverso, oriundo da crise que se iniciou em setembro de 2008, no Brasil, demonstrou sinais de recuperação somente no último semestre de 2009. É sobre os efeitos dessa crise no setor automobilístico brasileiro que este estudo se propõe a investigar, direcionado especificamente ao ramo de caminhões pesados, visto que o governo estabeleceu medidas para o enfrentamento da crise nesse setor. Assim sendo, para que haja um melhor entendimento por parte do leitor, são apresentados aspectos teóricos relativos a tais medidas, quais sejam: a isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e taxas de juros menores nos financiamentos. Este estudo também busca explicar o desenvolvimento dos transportes, principalmente no ramo de transporte rodoviário de cargas, que ocupa lugar bastante importante na nossa economia. O embasamento teórico apresentado é o alicerce para a análise do caso de uma concessionária especializada na venda de veículos pesados em Caxias do Sul, quando são levantados os dados reais relativos à demanda de caminhões no ano de 2009 e o modo utilizado para que fossem feitas essas aquisições. Ao final do estudo, depois de realizadas as análises, o objetivo é saber qual o impacto causado nessa concessionária, levando em conta os fatos da crise financeira e as medidas tomadas pelo governo.

Palavras-chave: Concessionária. IPI. Transporte Rodoviário de Cargas. Finance. Procaminhoneiro. BNDES.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Primeiro caminhão a vapor	18
Figura 2: Primeiro caminhão a gasolina	18
Figura 3: Primeiro caminhão fabricado no Brasil.....	20
Figura 4: Caminhão fabricado no Brasil em 2010	20
Figura 5: Prédio da Brasdiesel em Caxias do Sul	43
Figura 6: Modelos de caminhões fabricados pela montadora ao longo dos anos	44

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Simulação de um financiamento pelo Finame	38
Tabela 2: Simulação de um financiamento pelo BNDES Procaminhoneiro	39
Tabela 3: Simulação de um financiamento pelo Programa PSI	41
Tabela 4: Quantidade de caminhões vendidos	45
Tabela 5: Quantidade de caminhões vendidos por modalidade.....	46
Tabela 6: Faturamento mensal de caminhões	47
Tabela 7: Faturamento mensal de peças e serviços	47
Tabela 8: Demonstração do resultado dos exercícios.....	48

LISTA DE SIGLAS

UCS – Universidade de Caxias do Sul

IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

FENABRAVE – Federação Nacional de Distribuição de Veículos Motores

CTN – Código Tributário Nacional

ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias

TJLP – Taxa de Juros de Longo Prazo

CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador

PIS – Programa de Integração Social

CDC – Crédito Direto ao Consumidor

FINAME – Financiamento para Máquinas e Equipamentos

RIPI – Regulamento do IPI

TIPI – Tabela de Incidência do IPI

CMN – Conselho Monetário Nacional

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	IMPORTÂNCIA DO ESTUDO	13
1.2	QUESTÃO DE PESQUISA	14
1.3	OBJETIVOS	15
1.3.1	<i>Objetivo geral</i>	15
1.3.2	<i>Objetivos específicos</i>	15
1.4	METODOLOGIA	15
1.5	ESTRUTURA DO ESTUDO	16
2	TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA E CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS	17
2.1	ORIGEM DOS TRANSPORTES.....	17
2.2	DESENVOLVIMENTO E IMPORTÂNCIA DOS TRANSPORTES.....	18
2.2.1	<i>Transporte rodoviário de cargas no Brasil</i>	19
2.3	CUSTOS DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA.....	22
2.3.1	<i>Custos diretos</i>	22
2.3.2	<i>Custos indiretos ou administrativos</i>	23
2.4	HISTÓRICO DAS CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS.....	24
2.5	DEFINIÇÃO DE CONCESSIONÁRIA	24
2.6	FATORES DETERMINANTES NA EFETUAÇÃO DAS VENDAS EM UMA CONCESSIONÁRIA	26
2.6.1	<i>Importância do atendimento ao cliente</i>	26
2.6.2	<i>Importância do setor pós-vendas</i>	26
3	CARGA TRIBUTÁRIA E FINANCIAMENTOS DOS CAMINHÕES	28
3.1	IMPOSTOS INSERIDOS NA COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE UM CAMINHÃO	28
3.1.1	<i>ICMS</i>	28
3.1.2	<i>IPI</i>	29
3.2	ISENÇÃO DO IPI EM 2009.....	31
3.3	FINANCIAMENTOS DOS CAMINHÕES	31
3.3.1	<i>FINAME</i>	32

3.4	PROGRAMA BNDES DE SUSTENTAÇÃO DO INVESTIMENTO – BNDES PSI.....	35
3.5	PROGRAMA BNDES DE FINANCIAMENTO A CAMINHONEIROS - BNDES PROCAMINHONEIRO.....	36
3.6	SIMULAÇÕES DOS PROGRAMAS DO FINAME.....	37
3.6.1	<i>Simulação de um Finame</i>	37
3.6.2	<i>Simulação do Programa BNDES - Procaminhoneiro</i>	39
3.6.3	<i>Simulação do Programa BNDES - PSI</i>	40
4	APRESENTAÇÃO DO ESTUDO DE CASO.....	42
4.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DA EMPRESA.....	42
4.1.1	<i>Histórico</i>	42
4.1.2	<i>Mercado de atuação</i>	43
4.1.3	<i>Produtos e Serviços</i>	43
4.1.4	<i>Clientes</i>	44
4.1.5	<i>Propósito organizacional</i>	44
4.2	DIAGNÓSTICO ECONÔMICO DA BRASDIESEL.....	45
4.2.1	<i>Quantidade de veículos vendidos</i>	45
4.2.2	<i>Modalidades das aquisições dos caminhões</i>	46
4.2.3	<i>Faturamento de veículos, peças e serviços</i>	46
4.2.4	<i>Resultados dos Exercícios</i>	48
4.3	PESQUISA REALIZADA COM CLIENTES DA BRASDIESEL.....	48
4.4	ANÁLISE DO DIAGNÓSTICO REALIZADO NA BRASDIESEL.....	50
4.4.1	<i>Isenção do IPI</i>	50
4.4.2	<i>Facilidades nos financiamentos</i>	50
4.4.3	<i>Crise financeira x impacto x resultado</i>	51
4.4.4	<i>Perspectivas de mercado neste segmento</i>	51
5	CONCLUSÃO.....	52
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	54

1 INTRODUÇÃO

O transporte rodoviário de carga, que é representado pelo caminhão, precisa estar sempre evoluindo para acompanhar as revoluções tecnológicas que vêm acontecendo de forma muito rápida na nossa sociedade, estado, país, pois trata-se de um serviço fundamental na cadeia de produção e distribuição de bens industriais e agrícolas e tem papel determinante na eficiência e na produtividade da economia.

As empresas ou profissionais autônomos buscam na aquisição de um veículo novo, do ramo de transporte rodoviário de carga, as novas tecnologias, os benefícios, as inovações, enfim, tudo o que atenda as suas necessidades, pois este deverá servir como instrumento de trabalho que vai gerar lucratividade. Muitas vezes, é melhor investir em unidades novas do que gastar com manutenção de veículos antigos, pois geralmente o custo é bastante elevado.

O desenvolvimento nesse ramo também é necessário para que se tenha mais segurança, conforto, cuidado com o meio ambiente, tecnologias avançadas, etc. No entanto, isso estaria restrito a um determinado tipo de consumidor, pois existe o fator custo embutido nesses benefícios.

Aos poucos, mudanças estão ocorrendo nesse meio, pois em um cenário de crise financeira mundial, que se iniciou no segundo semestre de 2008, medidas internas do governo são inseridas em nosso país, como a isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e facilidades nos financiamentos para todos os tipos de consumidores desse produto, beneficiando como um todo este setor.

Em situações de crise financeira, é essencial que o governo saiba tomar medidas eficazes para que favoreça o país como um todo, pois se as empresas produzem e vendem menos que a demanda, elas precisam reduzir seus custos, e, com isso, surgem as demissões, ou seja, as pessoas ficam sem trabalho, sem dinheiro, sem poder de compra, conseqüentemente a roda da economia para de girar e isso é o que não pode acontecer.

De acordo com as características desse tipo de consumidor e também do produto, este tema se torna mais relevante, pois o começo da crise financeira, em setembro de 2008, que fez o governo adotar medidas internas neste ramo, trata-se de uma situação real que vem sendo vivenciada na economia de nosso país.

1.1 IMPORTÂNCIA DO ESTUDO

Em setembro de 2008, houve uma crise financeira global iniciada nos Estados Unidos da América. A crise surgiu devido à baixa dos juros e crédito de fácil acesso para construção e aquisição de imóveis. Assim, o mercado de imóveis teve uma forte valorização, quando muitas pessoas, além de construir, comprar ou financiar uma casa, refinanciaram suas hipotecas. Para os bancos americanos captarem dinheiro depois de terem emprestado quase tudo, eles venderam estes títulos de hipotecas para investidores, como outros bancos dos Estados Unidos e da Europa.

Os bancos compradores destes títulos hipotecados também revenderam estes mesmos títulos para outros bancos para captar mais dinheiro, espalhando-os por todo o sistema bancário. As taxas de juros nos Estados Unidos começaram a subir a fim de combater a inflação e, com isso, o mercado de imóveis desaqueceu, fazendo cair os preços das casas e aumentando as prestações das já financiadas. Com o aumento da inadimplência devido à alta das prestações, os bancos tiveram grandes prejuízos e grandes perdas com os títulos de hipoteca desvalorizados.

A crise se refletiu na quebra, ou seja, na falência de grandes conglomerados financeiros, como o Banco de Investimentos Lehman Brothers e na economia real, até nas classes menos favorecidas.

O desempenho da economia brasileira foi afetado, porém, em menor intensidade do que outras crises no passado recente, uma vez que o crescimento econômico atual do Brasil estava mais relacionado a fatores internos, que tenderiam a continuar com desempenho positivo. O setor automobilístico foi fortemente prejudicado pela crise financeira, em razão da queda nas exportações de seus produtos.

“Duras, doídas, as crises econômicas também são preciosas fontes de ensinamentos empresariais e quem tira lições de momentos difíceis entra melhor preparado para fases de prosperidade” (MAIORES E MELHORES DO TRANSPORTE E LOGÍSTICA, 2009, p.12).

Diante desse cenário, para impulsionar o desempenho da economia, afetada pela crise, ações e medidas do governo foram inseridas neste ramo (automobilístico) em nosso país.

Para que haja um melhor entendimento dos fatos, este estudo mostra o real comportamento das vendas em uma concessionária especializada em veículos pesados no ano de 2009.

A economia mundial sofreu um impacto enorme com essa crise, conforme já citado. No entanto, definiu-se delimitar o tema de pesquisa no ramo de transporte rodoviário de cargas do Brasil, que são distribuídos pelas concessionárias de veículos, sobre as quais também se comenta, neste estudo, acerca de sua importância e seu papel na venda e distribuição.

A escolha desse tema justifica-se pelo fato de a inserção de medidas, como a isenção da alíquota do IPI e financiamentos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) com taxas de juros baixas, entre outras, ter facilitado em muito a aquisição de um veículo novo, que, por ser novo, traz muitos benefícios.

Desse modo, definiu-se como delimitação do tema para pesquisa a análise das consequências sofridas em uma concessionária com os benefícios concedidos pelo governo para aquisição de veículos novos aos profissionais autônomos ou empresas de transportes no ano de 2009.

1.2 QUESTÃO DE PESQUISA

Com base na delimitação do tema de pesquisa proposto, a questão de pesquisa para o estudo é: Qual o impacto econômico que uma concessionária de Caxias do Sul, especializada nas vendas de veículos pesados, obteve em 2009, com a inserção de ações e medidas adotadas pelo governo para a aquisição de veículos novos no setor de transporte rodoviário de cargas em um período que este segmento passava por uma crise financeira mundial?

A definição da questão de pesquisa, além de levar em consideração a delimitação do tema, também considerou o reflexo da crise na economia brasileira e as mudanças causadas nas concessionárias e também para o consumidor.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 *Objetivo geral*

Demonstrar o impacto causado no resultado econômico de uma concessionária no ano de 2009 e as medidas utilizadas para que isso ocorresse, visto que seu segmento passou neste mesmo ano por uma crise econômica mundial.

1.3.2 *Objetivos específicos*

- Fazer o levantamento bibliográfico relacionado ao desenvolvimento dos transportes rodoviários de cargas e concessionárias de veículos.
- Fazer um levantamento teórico relativo aos impostos e financiamentos no ano de 2009 no segmento de caminhões pesados.
- Fazer uma avaliação do faturamento, considerando os anos de 2007, 2008 e 2009, de uma concessionária de veículos pesados de Caxias do Sul, mediante o estudo de caso.
- Buscar uma perspectiva do comportamento de mercado deste segmento.

1.4 METODOLOGIA

Os métodos de pesquisa utilizados são: pesquisa bibliográfica e complementarmente é utilizado um estudo de caso. Na pesquisa bibliográfica, é comentado os tributos inseridos na venda de um caminhão e formas de financiamentos, seus conceitos, alíquotas, e também a importância do transporte rodoviário e sua distribuição através das concessionárias; no estudo de caso, é exposta a situação econômica, no ano de 2009, de uma concessionária em função desses impostos e formas de financiamentos.

No que se refere à pesquisa bibliográfica, Oliveira (1997) enfatiza que o levantamento bibliográfico tem por finalidade conhecer as diferentes formas de contribuição científica que realizaram sobre determinado assunto ou fenômeno e também a pesquisa bibliográfica acaba se transformando em rotina para pesquisadores e profissionais que necessitam de constante atualização.

Já o estudo de caso, segundo Fachin (2001), é caracterizado por ser um estudo intensivo, em que é levado em consideração, principalmente, a compreensão, como um todo, do assunto investigado. Todos os aspectos do caso são investigados. Quando o assunto é intensivo, podem até aparecer relações que de outra forma não seriam descobertas.

Diante do acima citado, conclui-se que as metodologias escolhidas são as mais adequadas para o tipo de estudo proposto.

1.5 ESTRUTURA DO ESTUDO

Este estudo está dividido em cinco capítulos.

No primeiro capítulo, apresenta-se a introdução, a questão de pesquisa, o objetivo geral e os específicos, a metodologia e a estrutura do trabalho.

No segundo capítulo, apresenta-se uma prévia de como se iniciou o desenvolvimento do transporte rodoviário de cargas em nosso país e sua fundamental importância para todos nós. Também aborda-se o surgimento das concessionárias, as quais estas têm o papel de vender veículos novos nacionais ou importados e de peças, de uma determinada marca, além da prestação de serviço.

No terceiro capítulo, aborda-se os tributos que estão inseridos na venda de um caminhão, as isenções concedidas no ano de 2009 e também os tipos de financiamentos e seu funcionamento junto ao BNDES.

No quarto capítulo, é feito um diagnóstico de uma concessionária, através de um estudo de caso, que é o objetivo principal deste estudo, ou seja, mostrar o real impacto no resultado econômico da empresa no ano de 2009, em virtude dos benefícios concedidos pelo governo.

Por fim, no quinto capítulo, apresenta-se a conclusão de todo o estudo realizado sobre o assunto.

2 TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA E CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

Este capítulo tem por objetivo mostrar o desenvolvimento dos transportes, desde os primórdios da humanidade, até os dias atuais, sempre tendo em foco o transporte rodoviário de cargas, e também demonstrar a importância das concessionárias de veículos, que têm a função de vender e distribuir este meio de transporte em estudo, o caminhão.

2.1 ORIGEM DOS TRANSPORTES

O transporte é o deslocamento, o movimento de pessoas e mercadorias ou pesos de um local para o outro. Na antiguidade, todos os pesos eram transportados pelo próprio homem, de acordo com a sua limitada capacidade física. Após ter começado a permutar mercadorias (escambo), que é a troca direta de bens e serviços sem intermediação de dinheiro, alguns animais foram domesticados e utilizados para ampliar essas capacidades de transporte.

Com o aparecimento da agricultura, as mercadorias disponíveis para serem trocadas se diversificavam cada vez mais. Motivado pela necessidade, o ser humano inventou a roda e começou a construir veículos, que, puxados por animais domésticos, multiplicavam a capacidade da carga transportada de uma única vez.

Conforme Rodrigues (2007, p. 15):

Ao longo do tempo, em decorrência de maiores dificuldades na negociação das trocas, inúmeros materiais então disponíveis foram utilizados como referencial de valor (dinheiro), gerando crescentes demandas por transporte e impondo ao homem que aprendesse a construir e aperfeiçoar veículos de diferentes velocidades e capacidades de carga.

Os povos litorâneos tinham outro tipo de problema: a transposição das águas. Para isso, aprenderam a construir jangadas, barcos de papiro, juncos e outras embarcações rudimentares, movidas pela força dos barcos (remo) ou impulsionadas pelo vento (vela), destinadas ao transporte de pessoas e cargas.

2.2 DESENVOLVIMENTO E IMPORTÂNCIA DOS TRANSPORTES

A Revolução Industrial no século XVIII foi muito importante para o desenvolvimento dos transportes.

Segundo Rodrigues (2007, p. 15), “com o advento da Revolução Industrial, a invenção da máquina a vapor e a substituição da madeira pelo aço possibilitaram a construção de embarcações maiores, barateando os custos do transportes”.

Nesse mesmo período, foram criados os primeiros caminhões movidos a vapor, que passou a ser considerado um meio de transporte terrestre, ou seja, feito por terra, pelas rodovias. Aos poucos, o caminhão foi se desenvolvendo e adquirindo características próprias, como a sua classificação, que varia de leve a extrapesado, de acordo com a carga que ele transporta. Abaixo segue a ilustração do primeiro caminhão a vapor, criado em 1805, e também do primeiro caminhão a gasolina, que chegou por volta de 1896.



Figura 1: Primeiro caminhão a vapor

Fonte: <http://flatruck.fladby.com/en/truck>



Figura 2: Primeiro caminhão a gasolina

Fonte: <http://www.carroantigo.com.br>

No século XX, o homem passou a transportar mercadorias também via área, sempre que a imperiosidade de rapidez no transporte privilegiaria a relação custo e benefício. Nesse mesmo século, surgiu também o desenvolvimento do automóvel.

Segundo Svensson (1997 apud Sales, 2005, p. 33):

Por muitos anos a atividade de transporte consistia no deslocamento de materiais de baixos custos. Mas isto está mudando completamente devido aos seguintes fatores:

- a) Novas demandas de aumento de velocidade para atender prazos curtos de entrega com 100% de confiabilidade;
- b) Exigência do mercado por freqüências de entrega customizada;
- c) Alto valor das cargas que são transportadas por todo mundo;
- d) Orientação ao cliente de muitos produtos;
- e) Aumento da variedade de produtos transportados;
- f) Exigência de qualidade dos produtos.

Conforme Rodrigues (2007, p. 16):

Hoje há uma clara percepção que o transporte está diretamente relacionado ao desenvolvimento da civilização moderna, integrando o perfeito funcionamento de qualquer sociedade; serve também como instrumento básico de fomento para o desenvolvimento econômico de uma região, viabilizando os processos de trocas de mercadorias entre regiões produtoras e as consumidoras. Sabe-se que sua indisponibilidade pode inviabilizar uma região produtora, mesmo quando há fortes demandas desses produtos em outros locais.

O desenvolvimento do transporte também representou uma alavancagem na economia, pois, para que exista uma política de desenvolvimento regional e nacional no país, é necessário a adequação da infraestrutura de transportes.

2.2.1 Transporte rodoviário de cargas no Brasil

De acordo com Piccinini (2008, p. 36), “o Ministério dos Transportes estima que 58% do transporte de cargas no Brasil é realizado pelas rodovias”.

O transporte rodoviário de cargas no Brasil vem se desenvolvendo ao longo dos anos.

Conforme Novaes (2000, p. 82):

O modo rodoviário é o mais expressivo no transporte de cargas no Brasil, e atinge praticamente todos os pontos do território nacional. Com a implantação da indústria automobilística na década de 50 e com a

pavimentação das principais rodovias, o modo rodoviário se expandiu de tal forma que hoje domina amplamente o transporte de mercadorias no país.

Para Valente (2008), o transporte de cargas pelo sistema rodoviário, no Brasil, tem estrutura respeitável, e é responsável pelo escoamento que vai desde safras inteiras da agricultura até simples encomendas. Valente afirma ainda que tal sistema é o principal meio de transporte de cargas no país e desempenha um papel vital na economia e no bem-estar da nação.

Já Alvarenga (1994 apud Sales, 2005, p. 35) aponta as principais características do transporte rodoviário de cargas: “destinado a volumes menores ou produtos de maior sofisticação que exigem prazos relativamente rápidos de entrega”.

É essencial que neste ramo ocorra sempre a busca por eficiência e melhorias no nível dos serviços oferecidos, buscando sempre as novas tecnologias e procedimentos necessários.

Abaixo seguem as figuras do primeiro caminhão totalmente fabricado no Brasil em 1927 e também de um caminhão fabricado em 2010.

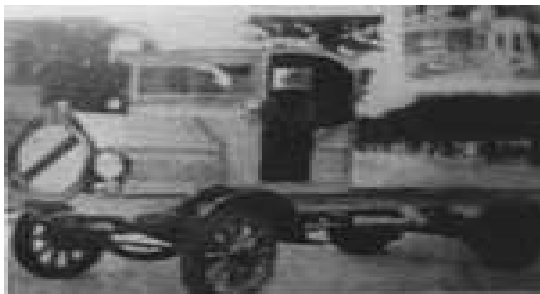


Figura 3: Primeiro caminhão fabricado no Brasil

Fonte: <http://www.carroantigo.com.br>



Figura 4: Caminhão fabricado no Brasil em 2010

Fonte: <http://www.brasdiesel.com.br>

Valente (2008) diz que, conforme dados da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), a distribuição espacial da frota pelo território brasileiro em veículos é:

- 48% na região Sudeste
- 29% na região Sul
- 11% na região Noroeste
- 8% na região Centro-Oeste
- 4% na região Norte

O transporte rodoviário de carga pode ser classificado em diferentes categorias: como os autônomos, as empresas de transportes ou transportadoras e as cooperativas.

2.2.1.1 Profissionais autônomos

Segundo Valente (1997, p. 2):

Os autônomos detêm boa parte dos caminhões em circulação no Brasil, e exercem papel de fundamental importância econômica, notadamente no transporte de carga de longo curso. Contudo, constituem a parte mais frágil do sistema, carecendo de planejamento operacional e apoio governamental.

Nota-se que os profissionais autônomos operam com uma frota bastante representativa e precisam de melhorias no seu setor para que possam melhorar suas frotas.

Valente (2008) afirma que os profissionais autônomos representam 56,9% do total de veículos e que a idade média dos mesmos representa 20,6 anos.

2.2.1.2 Empresas de transportes ou transportadoras

Conforme Valente (1997, p. 3):

As transportadoras, apesar de mais organizadas e estruturadas, sofrem também muitas dificuldades, geradas por fatores como: condição inadequada das estradas, falta de um melhor planejamento para o setor por parte dos órgãos governamentais e devido a aspectos operacionais.

As atividades exercidas pelas empresas de transportes precisam estar geridas por sistemas de operação e gestão de frotas, o que proporciona ganhos significativos de produtividade e eficiência, trazendo benefícios não só para as empresas, como também para os clientes e consumidores.

Valente (2008) complementa dizendo que as empresas de transportes ou transportadoras representam 42,5% do total de veículos e que a idade média dos mesmos representa 10,3 anos.

2.2.1.3 Cooperativas

As cooperativas são formadas por alguns caminhoneiros para a prestação do serviço de frete.

Conforme Piccinini (2008), em uma cooperativa típica, um grupo de caminhoneiros, proprietários de seus veículos, oferece o serviço de forma coletiva, ou seja, os caminhoneiros se alteram no transporte e a rede auferida é dividida entre os cooperados.

É a cooperativa que assina o contrato de prestação de serviço e cumpre as formalidades legais.

Às vezes, é melhor o profissional autônomo pertencer a uma cooperativa, pois elas têm melhores condições que o caminhoneiro individual para negociar a contratação do serviço de frete, entre outras vantagens.

Valente (2008) aponta que as cooperativas representam 0,5% do total de veículos e que a idade média dos mesmos representa 12,9 anos.

2.3 CUSTOS DO TRANSPORTE RODOVIÁRIO DE CARGA

A estrutura e os elementos que formam o custo do transporte rodoviário são classificados em custos diretos, indiretos, custos variáveis e os custos fixos.

2.3.1 Custos diretos

Conforme Novaes (2000, p. 94), “os custos diretos são aqueles que se relacionam diretamente com a função produtiva, que no caso, se confunde com a função de transportar e classificam-se custos fixos e variáveis”.

2.3.1.1 Custos fixos

Os custos fixos são aqueles que existem independentemente do uso do caminhão.

Para Valente (2008, p. 130):

Os custos fixos englobam o conjunto de gastos, cujo valor, dentro de limites razoáveis de produção, não varia em função do nível de atividade da empresa ou grau de utilização do equipamento. E são eles:

- a) Depreciação: correspondente à redução de valor que o veículo vai sofrendo com o decorrer do tempo;
- b) Remuneração do capital: qualquer investimento que se faça pressupõe um retorno ou remuneração do capital aplicado. É isso que o empresário espera ao investir em uma empresa de transportes;
- c) Salários: corresponde ao pagamento de motoristas, cobradores, ajudantes, e os respectivos encargos sociais;
- d) Licenciamento;
- e) Seguros.

2.3.1.2 Custos variáveis

Os custos variáveis são aqueles proporcionais à utilização do caminhão.

Para Novaes (2000), os custos variáveis são: combustível, lubrificação, manutenção e pneus.

É necessário que o profissional autônomo e as empresas de transportes saibam analisar e administrar corretamente esses custos em suas atividades, uma vez que eles refletem diretamente na geração do resultado de seus exercícios.

2.3.2 Custos indiretos ou administrativos

Os custos indiretos são aqueles necessários para se manter o sistema de transporte da empresa.

Valente (2008) identifica como custos indiretos: pessoal dos escritórios, impressos, publicidade, aluguéis dos escritórios, impostos e taxas, construção, conservação e limpeza, viagens e estadias, despesas diversas.

2.4 HISTÓRICO DAS CONCESSIONÁRIAS DE VEÍCULOS

O sistema de distribuição de veículos foi estruturado por Henry Ford, pioneiro da produção em massa da indústria automobilística.

O revendedor era obrigado, por contrato, a vender exclusivamente produtos Ford. Os carros eram comprados da fábrica à vista, antecipada e compulsoriamente, a empresa determinava a quantidade a ser adquirida pelo revendedor de acordo com o mercado de sua região e atuação; os estoques na loja do revendedor permitiam aos clientes acesso imediato aos veículos. Este esquema propiciou grandes vantagens à montadora, que imediatamente colocava sua produção e recebia dinheiro antes que o automóvel chegasse ao consumidor final e antes de vencerem suas obrigações para com os fornecedores, que eram pagas a prazo. (GAZETA MERCANTIL, p.12, 1998).

Antes da instalação das primeiras montadoras no Brasil, os automóveis e caminhões eram distribuídos por agentes, que tinham contratos de concessão junto à importadora da marca que representavam.

Os vendedores, na verdade, eram concessionários. A revenda era conhecida como “agência”. Além das vendas de veículos, os agentes eram responsáveis por sua manutenção e pela venda de peças.

De acordo com a FENABRAVE (Confederação Nacional da Distribuição de Veículos Motores), os primeiros contratos de concessão na revenda de veículos foram assinados depois que o Brasil passou a ter os primeiros carros montados no país, em 1920.

Depois que a produção disparou na segunda metade do século XX, com os índices de nacionalização dos veículos crescendo cada vez mais, as montadoras se viram na obrigação de remodelar o sistema de distribuição em nível nacional e acabaram revendo os contratos em vigor.

2.5 DEFINIÇÃO DE CONCESSIONÁRIA

O Art. 1º da Lei nº 6.729, de 28 de novembro de 1979, diz que:

A distribuição de veículos automotores, de via terrestre, efetivar-se-á através de concessão comercial entre produtores e distribuidores disciplinada por esta Lei e, no que não a contrariem, pelas convenções nela previstas e disposições contratuais.

O Art. 2º desta mesma Lei considera:

O produtor, a empresa industrial que realiza a fabricação ou montagem de veículos automotores; e distribuidor, a empresa comercial pertencente à respectiva categoria econômica, que realiza a comercialização de veículos automotores, implementos e componentes novos, presta assistência técnica a esses produtos e exerce outras funções pertinentes à atividade.

Portanto, as concessionárias são uma rede de distribuição de veículos de uma determinada marca. Podem ser identificadas também como distribuidoras revendedoras ou concedidas. Uma escolha entre a montadora e sua rede de distribuição que vai adotar o vocabulário de distribuidoras ou concessionárias sendo de livre escolha para cada associação de marca.

As concessionárias são o braço comercial das montadoras e importadoras, que só realizam vendas diretas ao público em casos especiais. A importadora pode ser uma empresa de capital independente ou mesmo uma subsidiária da montadora estrangeira, geralmente não vende diretamente ao público.

As concessionárias têm como principais atividades a venda de veículos novos – nacionais ou importados – e de peças e a prestação de serviços para a frota circulante da marca a que são ligadas. Podem vender também veículos usados de qualquer marca e exercer outras atividades pertinentes, tais como a venda de acessórios automotivos, pneus e seguros e a prestação de serviços de despachantes. Outras duas atividades desempenhadas pelas concessionárias são a de venda de cotas de consórcio e a intermediação de crédito oferecido por instituições financeiras. (GAZETA MERCANTIL, p. 12,1998).

A concessão é adquirida para ser atuada em uma área limitada, com base em critérios do mercado, como população e nível de renda dos habitantes, etc.

Segundo Santos (2004, p. 111), “no Brasil, o contrato de concessão comercial de veículos automotores apresenta como principal característica a subordinação econômica e administrativa da concessionária em relação à concedente”.

As concessionárias podem abrir filiais, sendo que pode haver mais de uma concessionária da mesma marca instalada numa mesma região.

Conforme o Art. 20º da Lei nº 67.729/79:

A concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores será ajustada em contrato, que obedecerá a forma escrita padronizada para cada marca e especificará produtos, área demarcada, distância mínima e quota de veículos automotores, bem como as condições

relativas a requisitos financeiros, organização administrativa e contábil, capacidade técnica, instalações, equipamentos e mão de obra especializada pelo concessionário.

As concessionárias de veículos são obrigadas, mediante um contrato, a adquirir mensalmente uma determinada parcela da produção da montadora.

2.6 FATORES DETERMINANTES NA EFETUAÇÃO DAS VENDAS EM UMA CONCESSIONÁRIA

São inúmeros os fatores que interferem na venda de um produto, mas cabe aqui explicar a importância de somente dois, isto é, o atendimento feito ao cliente na hora da venda e também a assistência fornecida após a venda.

2.6.1 *Importância do atendimento ao cliente*

É essencial que ocorra um atendimento eficiente quando algum consumidor procura uma concessionária, independentemente da marca que ela representa. Trata-se da venda de um meio de transporte que tanto pode ser de passeio, para prazer, quanto para transporte de mercadorias.

Atualmente as empresas medem o sucesso não apenas pelas unidades vendidas, mas também pela satisfação do cliente, que é um indicador muito mais rigoroso. Se as necessidades dos clientes forem antecipadas e atendidas e o resultado for além das expectativas, o fluxo de pedidos vem por si só.

Hoje é preciso manter e conservar a clientela em uma empresa.

2.6.2 *Importância do setor pós-vendas*

O serviço de pós-vendas, como o próprio nome já diz, é um serviço feito após a venda, o qual pode ser considerado como um suporte para o cliente. E quando se trata da venda de um caminhão novo, não se pode esquecer que mesmo que ele seja um veículo novo, com o passar do tempo, ele vai precisar de manutenção, reparos, etc.

Com certeza, se a concessionária opera com este setor de pós-vendas, dando este suporte ao cliente, ele voltará para a realização dos demais serviços que ele necessite. Por isso, o atendimento dispensado ao cliente é de extrema

importância para que se mantenha esse cliente e para que ele possa também fazer futuras aquisições.

3 CARGA TRIBUTÁRIA E FINANCIAMENTOS DOS CAMINHÕES

Este capítulo é direcionado ao estudo da carga tributária e às formas de financiamentos para se adquirir um caminhão e também às mudanças ocorridas tanto na tributação quanto nas formas de aquisição no ano de 2009.

3.1 IMPOSTOS INSERIDOS NA COMPOSIÇÃO DO PREÇO DE UM CAMINHÃO

Em tudo o que compramos está inserida uma carga tributária, assim para que haja um melhor entendimento dos impostos que estão inseridos em um caminhão, nada melhor que primeiro saber o conceito de imposto.

O Art. 16º do Código Tributário Nacional (CTN) define imposto como “o tributo cuja obrigação tem por fato gerador uma situação independente de qualquer atividade estatal específica, relativa ao contribuinte”.

Para Fabretti (2003), o imposto é aquele que, uma vez instituído por lei, é devido, independentemente de qualquer atividade estatal em relação ao contribuinte. Portanto, não está vinculado a nenhuma prestação específica do Estado ao sujeito passivo.

Os impostos inseridos na composição do preço de venda de um caminhão são o Imposto sobre a circulação de mercadorias (ICMS) e Imposto sobre Produto Industrializado (IPI).

3.1.1 ICMS

O Art. 1º da Lei Complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996, dispõe sobre o ICMS:

Compete aos Estados e ao Distrito Federal instituir o imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação, ainda que as operações e as prestações se iniciem no exterior.

O regulamento deste imposto está disposto na Lei Complementar nº 87/96 e pelos convênios firmados entre os diversos estados. Cada estado possui uma regulamentação específica.

Ao se comprar qualquer mercadoria, tanto em uma empresa comercial, quanto industrial, o ICMS já está incluso no preço que será pago ao fornecedor. Da mesma forma, quando a mercadoria for revendida, o preço de venda que será pago pelo cliente deve também incluir a parcela correspondente ao ICMS.

Segundo Gomes (2003, p. 77):

Todas as mercadorias que transacionam com mercadorias sujeitas incidência do ICMS, terão um gasto com esse tributo, que corresponderá à diferença entre ICMS pago a seus fornecedores, nas compras de mercadorias, e o ICMS cobrado de seus clientes, nas vendas de mercadorias.

Os contribuintes do ICMS são todas as pessoas naturais ou jurídicas que, de modo habitual, pratiquem operações referentes à circulação de mercadorias, ou que prestem serviços de transporte interestadual ou intermunicipal e de comunicações e telecomunicações.

Conforme Gomes (2003), a base de cálculo de modo geral é o valor da operação com mercadorias, incluindo importâncias acessórias, tais como seguros e fretes pagos pelo comprador, excluídos os descontos incondicionais.

As alíquotas internas do ICMS são determinadas individualmente em cada estado pela legislação estadual. No geral, é 17%, porém em alguns estados, como São Paulo, a alíquota utilizada é 18%. Ainda no estado de São Paulo, de acordo com Gomes (2003), nas operações entre estados (interestaduais), quando destinarem mercadorias de estados distintos, exceto o consumidor final, é 12%.

3.1.2 IPI

O Art. 46º do CTN define o IPI como “o imposto, de competência da União” e tem como fato gerador:

- As saídas de produtos industrializados dos estabelecimentos industriais ou equiparados a industriais;
- O desembaraço aduaneiro de produtos importados.

O IPI é o imposto que incide sobre os produtos industrializados. Os contribuintes deste imposto, segundo Gomes (2003, p. 89), são:

- Estabelecimento industrial, que é todo aquele que executar qualquer operação de industrialização;
- Equiparados à indústria: estabelecimentos que, apesar de não realizarem operações de industrialização, são equiparados a tal, como os importadores, inclusive filiais que exerçam o comércio de produtos importados, salvo se operarem exclusivamente a varejo.

Para uma melhor compreensão sobre os produtos industrializados, é preciso que se defina o que é industrialização.

De acordo com o Regulamento do IPI (RIPI - Decreto Federal nº 2.637/98, art. 4º), a definição legal de industrialização é:

Caracteriza-se como industrialização qualquer operação que modifique a natureza, o funcionamento, o acabamento, a apresentação, a finalidade ou o aperfeiçoamento do produto para consumo, tal como: transformação, beneficiamento, montagem, acondicionamento ou recondicionamento, renovação ou restauração.

Este imposto foi instituído pela Lei nº 4.544 de 26 de dezembro de 2002 e, está regulamentado pelo Decreto Federal nº 2.637/98 (RIPI/98- Regulamento do IPI).

Gomes (2003, p. 88) afirma que:

Esse tributo deve atender ao princípio da seletividade, que, em outras palavras, significa taxar o produto proporcionalmente a sua essencialidade. Assim, os chamados produtos supérfluos, tais como perfumes, bebidas finas, ou até os nocivos à saúde, como cigarros, por exemplo, devem receber elevada taxaço pelo IPI, enquanto os produtos essenciais ou populares recebem taxaço mais baixa. Carros, barcos de alta potência, de luxo, sofisticados, são taxados por altas alíquotas, enquanto carros populares, veículos e barcos de transportes são taxados por alíquotas menores.

Com base nas afirmações acima, as alíquotas destes produtos variam de acordo com o tipo e característica de cada produto industrializado.

As alíquotas são variáveis e são classificadas por produtos, conforme a tabela de incidência do IPI (TIPI), aprovada pelo Decreto Federal nº 6.006, de 28 de dezembro de 2006.

No caso do produto deste estudo, o caminhão, sua alíquota de IPI, conforme a tabela (TIPI), é 5%.

3.2 ISENÇÃO DO IPI EM 2009

De acordo com o Decreto-Lei nº 6.687, de 11 de dezembro de 2008, é alterada a Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados (TIPI), aprovada pelo Decreto-Lei nº 6.006, de 28 de dezembro de 2006 e dá outras providências.

Após essa data, ficaria isenta a alíquota do IPI até 31 de março de 2009, para caminhões, conforme determinação do governo federal, com o Decreto antes citado. Essa medida foi adotada em uma época que o Brasil passava pela crise financeira já mencionada no início deste estudo.

Entretanto, como o mercado de veículos pesados não estava reagindo favoravelmente, o governo, mediante novo Decreto, prorroga o prazo da isenção do IPI, estendendo-o até o fim do ano de 2009, quando teve uma nova prorrogação para até 30 de junho de 2010.

Analisando o IPI, e as últimas medidas adotadas pelo governo, reduzindo a alíquota do IPI temporariamente, com o objetivo de incentivar o consumo de veículos automotores, como estratégia de contingência, para o enfrentamento da crise mundial, o resultado alcançado pelo setor no final de 2009 comprova o que a sociedade vem reclamando há tempos: a carga tributária imposta aos produtos contribui para o baixo consumo interno. (REVISTA FENABRAVE, p. 12, 2009).

Os impostos inseridos na venda de um caminhão no ano de 2008 correspondiam aproximadamente a 22% do seu preço de venda, enquanto com a redução do IPI, de 5% para 0%, o peso médio dos tributos sobre o preço dos caminhões foi de 18% no ano de 2009.

3.3 FINANCIAMENTOS DOS CAMINHÕES

De acordo com o site Wikipédia, acesso em 27 de maio de 2010:

Financiamento é uma operação financeira, em que a parte financiadora, em geral uma instituição financeira, fornece os recursos para uma outra parte que está sendo financiada, de modo que esta possa executar algum investimento específico previamente acordado. Ao contrário do empréstimo, os recursos do financiamento precisam necessariamente ser investidos do modo acordado em contrato.

Existem diversas formas de financiar um caminhão. As concessionárias podem oferecer linhas próprias de financiamentos a seus clientes. Na maior parte dos casos, elas captam um elevado volume de recursos junto a banco e os repassam. Outras vezes, a concessionária usa o capital de giro para financiar o cliente e obtém ganhos financeiros diretos.

As linhas de financiamentos para este tipo de bem são Crédito Direto ao Consumidor (CDC), Leasing, Consórcio e Finame (recurso via BNDES). Este estudo busca conceitualizar e exemplificar somente a modalidade Finame.

3.3.1 *FINAME*

Segundo Fortuna (2002, p. 210):

Finame é um financiamento, sem limite de valor, para aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, e leasing de equipamentos nacionais (Finame Leasing) através de instituições financeiras credenciadas.

No entender de Piccinini (2008), o Finame é o produto do BNDES que financia, por intermédio da rede bancária, a aquisição de máquinas e equipamentos isolados, aí incluídos caminhões.

O Finame pode ser realizado por:

- a) Sociedades com sede e administração no país, de controle nacional ou estrangeiro, fundações e empresários individuais, inscritos no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) e no Registro Público de Empresas Mercantis;
- b) Pessoas jurídicas de direito público;
- c) Transportadores autônomos de cargas residentes e domiciliados no país;
- d) Associações, sindicatos, cooperativas, condomínios e assemelhados e clubes.

A compra de veículos comerciais pesados (caminhões e ônibus) e equipamentos pode ser realizada por meio do Finame, que é então destinado à aquisição de máquinas e equipamentos de fabricação seriada. Os recursos destinados a este tipo de financiamentos vêm do BNDES.

A taxa de juros que este tipo de financiamento aplica para micro, pequenas e médias empresas e para o transportador autônomo é igual à soma da taxa de juros de longo prazo (TJLP), da remuneração básica do BNDES e da remuneração (spread) do banco intermediário da operação.

Conforme Fortuna (2002, p. 120):

Em novembro de 1994, o Banco Central, por delegação do Conselho Monetário Nacional (CMN), definiu as formas de cálculos e apuração da TJLP, cuja finalidade é de estimular os investimentos nos setores de infraestrutura e consumo. Na ponta de aplicação ela vem sendo utilizada nas linhas já existente do BNDES, como Finame e BNDES Automático, substituindo a taxa referencial (TR). A TJLP é válida para empréstimos a longo prazo, seu custo é variável, mas permanece fixo nos períodos mínimos de três meses.

A TJLP é usada em vários contratos, como no Finame.

De acordo com o site Wikipédia, acesso em 06 de junho de 2010, “o spread bancário é a diferença entre a taxa de juros que as instituições financeiras pagam na captação do dinheiro e a que cobram dos clientes”.

O spread varia de instituição para instituição financeira, depende da política de cada uma.

3.3.1.1 BNDES

O BNDES foi fundado em 1952, e destacou-se no apoio à agricultura, indústria, infraestrutura ao comércio e serviços, oferecendo condições especiais para micro, pequenas e médias empresas. O banco também implementa linhas de investimentos sociais, direcionados à educação e saúde, agricultura familiar, saneamento básico e transporte urbano.

Conforme Fortuna (2002, p. 23), “o BNDES é a instituição responsável pela política de investimentos de longo prazo do Governo federal, sendo a principal instituição financeira de fomento do país”.

Fortuna (2002) explica que os principais objetivos do BNDES são:

- a) Impulsionar o desenvolvimento econômico e social do país;
- b) Fortalecer o setor empresarial nacional;
- c) Atenuar os desequilíbrios regionais, criando novos polos de produção;

- d) Promover o desenvolvimento integrado das atividades agrícolas, industriais e de serviços;
- e) Promover o crescimento e a diversificação das exportações.

Os tipos de operações do BNDES são: financiamentos de longo prazo, crédito produtivo popular, operações com valores mobiliários, prestação de garantias financeiras, leasing de equipamentos e financiamentos à exportação de bens e serviços.

Fortuna (2002) destaca ainda que as fontes de recursos do BNDES são: o Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), Programa de Integração Social (PIS-PASEP), BNDES Recursos Próprios e Recursos Externos por Empréstimos de Instituições Multilaterais de Crédito ou Captação Bônus.

No Planejamento Corporativo 2009/2014, o BNDES elegeu a inovação, o desenvolvimento regional e o desenvolvimento socioambiental como os aspectos mais importantes do fomento econômico no contexto atual e que devem ser promovidos e enfatizados em todos os empreendimentos apoiados pelo banco. Dessa forma, o BNDES reforça o compromisso histórico com o desenvolvimento de toda a sociedade brasileira, em alinhamento com os desafios mais urgentes da dinâmica social e econômica contemporânea.

Conforme Piccinini (2008, p. 53):

Os financiamentos do Finame não representam o total dos recursos repassados pelo BNDES, para a compra de caminhões, pois estes também podem ser adquiridos vinculados a projetos de investimentos, por meio de outras linhas de crédito BNDES Automático e financiamento a empreendimentos. Mesmo submetidos, contudo, os valores liberados pelo FINAME são muito mais expressivos e, juntamente com as estatísticas, revelam o papel relevante do Banco na aquisição de caminhões.

O governo federal, com o apoio do BNDES, em junho de 2009, criou dois programas na linha de financiamento do Finame, que está em estudo, com o objetivo de estimular a antecipação de investimentos por parte das empresas e profissionais autônomos.

3.4 PROGRAMA BNDES DE SUSTENTAÇÃO DO INVESTIMENTO – BNDES PSI

Esse programa foi criado em 2009, justamente quando o Brasil passava pela crise financeira. Os beneficiários desse programa do BNDES são as linhas de financiamentos Finame, Finame Leasing, Finame Agrícola e BNDES Automático.

De acordo com a Circular nº 71/2009 do BNDES, a criação desse programa teve como objetivo:

Financiar a produção e a aquisição isolada de máquinas e equipamentos novos, inclusive agrícolas, ônibus, caminhões, chassis, caminhões-tratores, carretas, cavalos-mecânicos, reboques, semirreboques, aí incluídos os tipo dolly, tanques e afins, novos; fabricados no país, credenciados no BNDES; a aquisição de máquinas e equipamentos novos, fabricados no país, credenciados no BNDES no âmbito de projeto de investimento; a aquisição daqueles bens destinados a operações de arrendamento mercantil; e o capital de giro associado à aquisição isolada de máquinas e equipamentos.

O fator principal que este programa instituiu foi a condição oferecida para este financiamento. Ainda, conforme a Circular 71/2009 do BNDES, a taxa de juros ficou fixa de 7% a.a nos financiamentos a ônibus, caminhões, chassis, caminhões-tratores, carretas, cavalos-mecânicos, reboques, semirreboques, aí incluídos os tipos dolly, tanques e afins, novos.

A taxa de juros deixou de ser pós-fixada, ou seja, a TJLP para esse tipo de financiamento deixou de existir e o spread bancário passou a ser fixo. A taxa passa a ser pré-fixada de 7% a.a., em que 3% corresponde à parte da instituição financeira e 4% é destinado ao BNDES.

É importante destacar o nível de participação e prazos desse programa, ou seja, as regras de quem pode participar.

De acordo com a Circular 71/2009 do BNDES as regras são:

- a) Financiamentos a micros, pequenas e médias empresas: até 100% dos itens financiáveis, dependendo da análise do banco;
- b) Nos financiamentos a grandes empresas: até 80% do valor dos itens financiados;
- c) Até noventa e seis meses, incluído o prazo de carência, de três ou seis meses, observado o disposto no item 4.3.3: nos financiamentos a ônibus, caminhões, chassis, caminhões-tratores carretas, cavalos-mecânicos, reboques, semirreboques, aí incluídos os tipos dolly, tanques e afins, novos.

O fim desse programa seria somente em 31 de julho de 2010, no entanto conforme nova Circular do BNDES, foi prorrogado para até 31 de dezembro de 2010.

3.5 PROGRAMA BNDES DE FINANCIAMENTO A CAMINHONEIROS - BNDES PROCAMINHONEIRO

O Procaminhoneiro já havia sido criado pela Resolução do BNDES nº 1.277/06, de 21 de março de 2006. Trata-se de um programa desenvolvido dentro do âmbito do Finame, com condições especiais.

Segundo Piccinini (2008), o programa foi concebido originalmente para atender apenas ao transportador autônomo de cargas e aos empresários individuais do segmento de transporte de cargas, mas passou a admitir também microempresas.

Entretanto, desde sua criação, ele foi pouco utilizado pelas instituições financeiras. Então, no ano de 2009, é que este programa foi reformulado com novas regras.

Conforme a Circular 072/2009 do BNDES, a criação deste programa teve por objetivo: “o financiamento à aquisição de caminhões, chassis, caminhões-tratores, carretas, cavalos-mecânicos, reboques, semirreboques e carrocerias para caminhões, novos ou usados, de fabricação nacional”.

Ainda, conforme a Circular 072/2009 do BNDES:

- a) Os beneficiários deste programa podem ser Pessoas físicas residentes domiciliadas no país, do segmento de transporte rodoviário de cargas;
- b) Empresários individuais, do segmento de transporte rodoviário de carga;
- c) Microempresas, do segmento de transporte rodoviário de carga, que apresentem faturamento anual até R\$ 2.400.000,00 ao ano.

Esse programa proporcionou taxas de juros diferenciadas. Também conforme a Circular 072/2009, a taxa de juros efetiva é 4,5% a.a.

Nesse caso, a taxa de juros também é pré-fixada de 4,5% a.a., em que 3% corresponde à parte da instituição financeira e 1,5% é destinado ao BNDES.

O prazo de amortização deve ser definido em função da capacidade de pagamento da Beneficiária e do grupo econômico ao qual pertença, respeitado o prazo total de até noventa e seis meses. O prazo de carência, quando houver, deverá ser de três ou seis meses.

Esse programa também foi prorrogado para 31 de dezembro de 2010, conforme nova Circular do BNDES.

3.6 SIMULAÇÕES DOS PROGRAMAS DO FINAME

Todas as simulações realizadas são para a aquisição de um caminhão da marca Scania, modelo G 420 A4x2, cujo valor é de R\$ 350.000,00 (valor da nota fiscal com a isenção de IPI) e R\$ 367.500,00 (valor da nota fiscal sem isenção de IPI).

O objetivo destas simulações é mostrar os valores de como era calculado o Finame antes de junho de 2009, e como ficou depois da criação dos dois programas.

3.6.1 *Simulação de um Finame*

A simulação da tabela 1 foi feita conforme as regras de um Finame comum para veículos pesados, cujas regras foram utilizadas até junho de 2009. De acordo com o que já foi visto, o juro para esse Finame compreende a TJLP, no período. Neste caso, a TJLP foi 6% a.a., a parte do BNDES foi 0,90% a.a. e da instituição financeira, que representou 3% a.a., totalizando assim os encargos em 9,90% a.a, ou a taxa média de 0,79% a.m.

A data do contrato deste financiamento foi em 15 de outubro de 2008, com três meses de carência, quando ainda não havia isenção do IPI, então o valor do caminhão seria R\$ 367. 500,00, valor este com IPI incluso.

O valor total do juro deste financiamento ficou em R\$ 94.250,21. Caso esse contrato tivesse ocorrido após a data da isenção do IPI, o valor do caminhão ficaria R\$ 350.000,00 e o juro total seria R\$ 89.762,10, além de o custo diminuir R\$ 17.500,00. Ele custaria R\$ 21.988,11 a menos para o cliente.

Tabela 1: Simulação de um financiamento pelo Finame

Parcela	Vencimento	Saldo Devedor	Amortização	Encargos	Prestação
1	15/01/2009	367.500,00	-	8.874,90	8.874,90
2	15/02/2009	367.500,00	6.447,37	2.999,56	9.446,93
3	15/03/2009	361.052,63	6.447,37	2.946,94	9.394,31
4	15/04/2009	354.605,26	6.447,37	2.613,19	9.060,56
5	15/05/2009	348.157,89	6.447,37	2.841,69	9.289,06
6	15/06/2009	341.710,52	6.447,37	2.698,74	9.146,11
7	15/07/2009	335.263,15	6.447,37	2.736,44	9.183,81
8	15/08/2009	328.815,78	6.447,37	2.596,90	9.044,27
9	15/09/2009	322.368,41	6.447,37	2.631,20	9.078,57
10	15/10/2009	315.921,04	6.447,37	2.578,57	9.025,94
11	15/11/2009	309.473,67	6.447,37	2.444,14	8.891,51
12	15/12/2009	303.026,30	6.447,37	2.473,32	8.920,69
13	15/01/2010	296.578,93	6.447,37	2.342,31	8.789,68
14	15/02/2010	290.131,56	6.447,37	2.368,08	8.815,45
15	15/03/2010	283.684,19	6.447,37	2.315,45	8.762,82
16	15/04/2010	277.236,82	6.447,37	2.043,04	8.490,41
17	15/05/2010	270.789,45	6.447,37	2.210,20	8.657,57
18	15/06/2010	264.342,08	6.447,37	2.087,71	8.535,08
19	15/07/2010	257.894,71	6.447,37	2.104,96	8.552,33
20	15/08/2010	251.447,34	6.447,37	1.985,87	8.433,24
21	15/09/2010	244.999,97	6.447,37	1.999,71	8.447,08
22	15/10/2010	238.552,60	6.447,37	1.947,08	8.394,45
23	15/11/2010	232.105,23	6.447,37	1.833,11	8.280,48
24	15/12/2010	225.657,86	6.447,37	1.841,84	8.289,21
25	15/01/2011	219.210,49	6.447,37	1.731,27	8.178,64
26	15/02/2011	212.763,12	6.447,37	1.736,59	8.183,96
27	15/03/2011	206.315,75	6.447,37	1.683,97	8.131,34
28	15/04/2011	199.868,38	6.447,37	1.525,69	7.973,06
29	15/05/2011	193.421,01	6.447,37	1.578,72	8.026,09
30	15/06/2011	186.973,64	6.447,37	1.476,67	7.924,04
31	15/07/2011	180.526,27	6.447,37	1.473,47	7.920,84
32	15/08/2011	174.078,90	6.447,37	1.374,83	7.822,20
33	15/09/2011	167.631,53	6.447,37	1.368,22	7.815,59
34	15/10/2011	161.184,16	6.447,37	1.315,60	7.762,97
35	15/11/2011	154.736,79	6.447,37	1.222,07	7.669,44
36	15/12/2011	148.289,42	6.447,37	1.210,35	7.657,72
37	15/01/2012	141.842,05	6.447,37	1.120,23	7.567,60
38	15/02/2012	135.394,68	6.447,37	1.105,10	7.552,47
39	15/03/2012	128.947,31	6.447,37	1.052,48	7.499,85
40	15/04/2012	122.499,94	6.447,37	902,74	7.350,11
41	15/05/2012	116.052,57	6.447,37	947,23	7.394,60
42	15/06/2012	109.605,20	6.447,37	865,63	7.313,00
43	15/07/2012	103.157,83	6.447,37	841,98	7.289,35
44	15/08/2012	96.710,46	6.447,37	763,80	7.211,17
45	15/09/2012	90.263,09	6.447,37	736,73	7.184,10
46	15/10/2012	83.815,72	6.447,37	684,11	7.131,48
47	15/11/2012	77.368,35	6.447,37	611,04	7.058,41
48	15/12/2012	70.920,98	6.447,37	578,86	7.026,23
49	15/01/2013	64.473,61	6.447,37	509,20	6.956,57
50	15/02/2013	58.026,24	6.447,37	473,62	6.920,99
51	15/03/2013	51.578,87	6.447,37	420,99	6.868,36
52	15/04/2013	45.131,50	6.447,37	332,59	6.779,96
53	15/05/2013	38.684,13	6.447,37	315,74	6.763,11
54	15/06/2013	32.236,76	6.447,37	254,60	6.701,97
55	15/07/2013	25.789,39	6.447,37	210,50	6.657,87
56	15/08/2013	19.342,02	6.447,37	152,76	6.600,13
57	15/09/2013	12.894,65	6.447,37	105,25	6.552,62
58	15/10/2013	6.447,28	6.447,37	52,63	6.500,00
Total			367.500,09	94.250,21	461.750,30

Fonte: Dados retirados de um simulador do Banco Itaú

3.6.2 Simulação do Programa BNDES Procaminhoneiro

Tabela 2: Simulação de um financiamento pelo BNDES Procaminhoneiro

Parc	VECTO	Saldo Inicial	Saldo Devedor	Amortização	BNDES	Banco Xx	Total	Prestação
1	15/09/10	350.000,00	350.000,00	-	1676,72	3453,01	5129,73	5129,73
2	15/10/10	350.000,00	350.000,00	6.140,35	421,95	864,24	1.286,19	7.426,54
3	15/11/10	343.859,65	343.859,65	6.140,35	414,55	849,07	1.263,62	7.403,97
4	15/12/10	337.719,30	337.719,30	6.140,35	407,14	833,91	1.241,05	7.381,40
5	15/01/11	331.578,95	331.578,95	6.140,35	399,74	818,75	1.218,49	7.358,84
6	15/02/11	325.438,60	325.438,60	6.140,35	392,34	803,59	1.195,93	7.336,28
7	15/03/11	319.298,25	319.298,25	6.140,35	384,94	788,42	1.173,36	7.313,71
8	15/04/11	313.157,90	313.157,90	6.140,35	377,53	773,26	1.150,79	7.291,14
9	15/05/11	307.017,55	307.017,55	6.140,35	370,13	758,10	1.128,23	7.268,58
10	15/06/11	300.877,20	300.877,20	6.140,35	362,73	742,94	1.105,67	7.246,02
11	15/07/11	294.736,85	294.736,85	6.140,35	355,32	727,78	1.083,10	7.223,45
12	15/08/11	288.596,50	288.596,50	6.140,35	347,92	712,61	1.060,53	7.200,88
13	15/09/11	282.456,15	282.456,15	6.140,35	340,52	697,45	1.037,97	7.178,32
14	15/10/11	276.315,80	276.315,80	6.140,35	333,12	682,29	1.015,41	7.155,76
15	15/11/11	270.175,45	270.175,45	6.140,35	325,71	667,13	992,84	7.133,19
16	15/12/11	264.035,10	264.035,10	6.140,35	318,31	651,97	970,28	7.110,63
17	15/01/12	257.894,75	257.894,75	6.140,35	310,91	636,80	947,71	7.088,06
18	15/02/12	251.754,40	251.754,40	6.140,35	303,51	621,64	925,15	7.065,50
19	15/03/12	245.614,05	245.614,05	6.140,35	296,10	606,48	902,58	7.042,93
20	15/04/12	239.473,70	239.473,70	6.140,35	288,70	591,32	880,02	7.020,37
21	15/05/12	233.333,35	233.333,35	6.140,35	281,30	576,16	857,46	6.997,81
22	15/06/12	227.193,00	227.193,00	6.140,35	273,90	560,99	834,89	6.975,24
23	15/07/12	221.052,65	221.052,65	6.140,35	266,49	545,83	812,32	6.952,67
24	15/08/12	214.912,30	214.912,30	6.140,35	259,09	530,67	789,76	6.930,11
25	15/09/12	208.771,95	208.771,95	6.140,35	251,69	515,51	767,20	6.907,55
26	15/10/12	202.631,60	202.631,60	6.140,35	244,29	500,35	744,64	6.884,99
27	15/11/12	196.491,25	196.491,25	6.140,35	236,88	485,18	722,06	6.862,41
28	15/12/12	190.350,90	190.350,90	6.140,35	229,48	470,02	699,50	6.839,85
29	15/01/13	184.210,55	184.210,55	6.140,35	222,08	454,86	676,94	6.817,29
30	15/02/13	178.070,20	178.070,20	6.140,35	214,68	439,70	654,38	6.794,73
31	15/03/13	171.929,85	171.929,85	6.140,35	207,27	424,54	631,81	6.772,16
32	15/04/13	165.789,50	165.789,50	6.140,35	199,87	409,37	609,24	6.749,59
33	15/05/13	159.649,15	159.649,15	6.140,35	192,47	394,21	586,68	6.727,03
34	15/06/13	153.508,80	153.508,80	6.140,35	185,07	379,05	564,12	6.704,47
35	15/07/13	147.368,45	147.368,45	6.140,35	177,66	363,89	541,55	6.681,90
36	15/08/13	141.228,10	141.228,10	6.140,35	170,26	348,73	518,99	6.659,34
37	15/09/13	135.087,75	135.087,75	6.140,35	162,86	333,56	496,42	6.636,77
38	15/10/13	128.947,40	128.947,40	6.140,35	155,45	318,40	473,85	6.614,20
39	15/11/13	122.807,05	122.807,05	6.140,35	148,05	303,24	451,29	6.591,64
40	15/12/13	116.666,70	116.666,70	6.140,35	140,65	288,08	428,73	6.569,08
41	15/01/14	110.526,35	110.526,35	6.140,35	133,25	272,92	406,17	6.546,52
42	15/02/14	104.386,00	104.386,00	6.140,35	125,84	257,75	383,59	6.523,94
43	15/03/14	98.245,65	98.245,65	6.140,35	118,44	242,59	361,03	6.501,38
44	15/04/14	92.105,30	92.105,30	6.140,35	111,04	227,43	338,47	6.478,82
45	15/05/14	85.964,95	85.964,95	6.140,35	103,64	212,27	315,91	6.456,26
46	15/06/14	79.824,60	79.824,60	6.140,35	96,23	197,11	293,34	6.433,69
47	15/07/14	73.684,25	73.684,25	6.140,35	88,83	181,94	270,77	6.411,12
48	15/08/14	67.543,90	67.543,90	6.140,35	81,43	166,78	248,21	6.388,56
49	15/09/14	61.403,55	61.403,55	6.140,35	74,03	151,62	225,65	6.366,00
50	15/10/14	55.263,20	55.263,20	6.140,35	66,62	136,46	203,08	6.343,43
51	15/11/14	49.122,85	49.122,85	6.140,35	59,22	121,30	180,52	6.320,87
52	15/12/14	42.982,50	42.982,50	6.140,35	51,82	106,13	157,95	6.298,30
53	15/01/15	36.842,15	36.842,15	6.140,35	44,42	90,97	135,39	6.275,74
54	15/02/15	30.701,80	30.701,80	6.140,35	37,01	75,81	112,82	6.253,17
55	15/03/15	24.561,45	24.561,45	6.140,35	29,61	60,65	90,26	6.230,61
56	15/04/15	18.421,10	18.421,10	6.140,35	22,21	45,49	67,70	6.208,05
57	15/05/15	12.280,75	12.280,75	6.140,35	14,81	30,32	45,13	6.185,48
58	15/06/15	6.140,40	6.140,40	6.140,35	7,40	15,16	22,56	6.162,91
Total				349.999,95	13.913,23	28.515,80	42.429,03	392.428,98

Fonte: Dados retirados de um simulador do Banco Itaú

A simulação apresentada na tabela 2 foi realizada conforme as regras do BNDES Procaminhoneiro, em 60 parcelas. Conforme já citado, o juro é de 4,5% a.a., sendo distribuídos em 3% para a instituição financeira e 1,5% para o BNDES.

A data do contrato desta simulação foi em 15 de junho de 2010, com três meses de carência, ou seja, a primeira parcela venceria somente em 15 de setembro de 2010.

O valor total do juro deste financiamento ficou em R\$ 42.429,03.

Também foi feita uma simulação levando-se em conta se não tivesse isenção de 5% do IPI. O juro total pago ficaria em R\$ 44.550,51, além do custo do mesmo subir R\$ 17.500,00. Ou seja, o caminhão custaria a mais para o cliente R\$ 19.621,48.

3.6.3 Simulação do Programa BNDES – PSI

Nesta última simulação pelo programa PSI, conforme a tabela 3, obteve-se os mesmos dados para a realização do financiamento que o Programa Procaminhoneiro. Somente há alterações na taxa de juros, que fica em 7% a.a., sendo distribuídos em 3% para a instituição financeira e 4% para o BNDES.

O valor total do juro deste financiamento ficou em R\$ 65.305,44.

Foi feita uma outra simulação, para um financiamento com o valor do caminhão sem isenção do IPI. O juro total pago ficaria em R\$ 68.570,77, além do custo do mesmo subir em R\$ 17.500,00. Desta vez, o caminhão custaria a mais para o cliente R\$ 20.765,33.

Consoante dados do BNDES, o BNDES PSI teve a contratação nos cinco primeiros meses de execução do programa de mais de 70% de sua dotação inicial. Além disso, houve um aumento da demanda por recursos do programa desde sua criação. A média das contratações mensais cresceu de R\$ 5,5 bilhões, entre agosto e dezembro de 2009, para 6,5 bilhões nos primeiros meses de 2010.

Tabela 3: Simulação de um financiamento pelo Programa PSI

Parc	VECTO	Saldo Inicial	Saldo Devedor	Amortização	BNDES	Banco Xx	Total	Prestação
1	15/09/2010	350.000,00	350.000,00	-	4.435,81	3.480,10	7.915,91	7.915,91
2	15/10/2010	350.000,00	350.000,00	6.140,35	1.113,01	865,94	1.978,95	8.119,30
3	15/11/2010	343.859,65	343.859,65	6.140,35	1.093,48	850,75	1.944,23	8.084,58
4	15/12/2010	337.719,30	337.719,30	6.140,35	1.073,96	835,56	1.909,52	8.049,87
5	15/01/2011	331.578,95	331.578,95	6.140,35	1.054,43	820,36	1.874,79	8.015,14
6	15/02/2011	325.438,60	325.438,60	6.140,35	1.034,91	805,17	1.840,08	7.980,43
7	15/03/2011	319.298,25	319.298,25	6.140,35	1.015,38	789,98	1.805,36	7.945,71
8	15/04/2011	313.157,90	313.157,90	6.140,35	995,85	774,79	1.770,64	7.910,99
9	15/05/2011	307.017,55	307.017,55	6.140,35	976,33	759,60	1.735,93	7.876,28
10	15/06/2011	300.877,20	300.877,20	6.140,35	956,80	744,40	1.701,20	7.841,55
11	15/07/2011	294.736,85	294.736,85	6.140,35	937,27	729,21	1.666,48	7.806,83
12	15/08/2011	288.596,50	288.596,50	6.140,35	917,75	714,02	1.631,77	7.772,12
13	15/09/2011	282.456,15	282.456,15	6.140,35	898,22	698,83	1.597,05	7.737,40
14	15/10/2011	276.315,80	276.315,80	6.140,35	878,69	683,64	1.562,33	7.702,68
15	15/11/2011	270.175,45	270.175,45	6.140,35	859,17	668,44	1.527,61	7.667,96
16	15/12/2011	264.035,10	264.035,10	6.140,35	839,64	653,25	1.492,89	7.633,24
17	15/01/2012	257.894,75	257.894,75	6.140,35	820,11	638,06	1.458,17	7.598,52
18	15/02/2012	251.754,40	251.754,40	6.140,35	800,59	622,87	1.423,46	7.563,81
19	15/03/2012	245.614,05	245.614,05	6.140,35	781,06	607,68	1.388,74	7.529,09
20	15/04/2012	239.473,70	239.473,70	6.140,35	761,53	592,48	1.354,01	7.494,36
21	15/05/2012	233.333,35	233.333,35	6.140,35	742,01	577,29	1.319,30	7.459,65
22	15/06/2012	227.193,00	227.193,00	6.140,35	722,48	562,10	1.284,58	7.424,93
23	15/07/2012	221.052,65	221.052,65	6.140,35	702,95	546,91	1.249,86	7.390,21
24	15/08/2012	214.912,30	214.912,30	6.140,35	683,43	531,72	1.215,15	7.355,50
25	15/09/2012	208.771,95	208.771,95	6.140,35	663,90	516,53	1.180,43	7.320,78
26	15/10/2012	202.631,60	202.631,60	6.140,35	644,38	501,33	1.145,71	7.286,06
27	15/11/2012	196.491,25	196.491,25	6.140,35	624,85	486,14	1.110,99	7.251,34
28	15/12/2012	190.350,90	190.350,90	6.140,35	605,32	470,95	1.076,27	7.216,62
29	15/01/2013	184.210,55	184.210,55	6.140,35	585,80	455,76	1.041,56	7.181,91
30	15/02/2013	178.070,20	178.070,20	6.140,35	566,27	440,57	1.006,84	7.147,19
31	15/03/2013	171.929,85	171.929,85	6.140,35	546,74	425,37	972,11	7.112,46
32	15/04/2013	165.789,50	165.789,50	6.140,35	527,22	410,18	937,40	7.077,75
33	15/05/2013	159.649,15	159.649,15	6.140,35	507,69	394,99	902,68	7.043,03
34	15/06/2013	153.508,80	153.508,80	6.140,35	488,16	379,80	867,96	7.008,31
35	15/07/2013	147.368,45	147.368,45	6.140,35	468,64	364,61	833,25	6.973,60
36	15/08/2013	141.228,10	141.228,10	6.140,35	449,11	349,41	798,52	6.938,87
37	15/09/2013	135.087,75	135.087,75	6.140,35	429,58	334,22	763,80	6.904,15
38	15/10/2013	128.947,40	128.947,40	6.140,35	410,05	319,03	729,08	6.869,43
39	15/11/2013	122.807,05	122.807,05	6.140,35	390,53	303,84	694,37	6.834,72
40	15/12/2013	116.666,70	116.666,70	6.140,35	371,00	288,65	659,65	6.800,00
41	15/01/2014	110.526,35	110.526,35	6.140,35	351,48	273,45	624,93	6.765,28
42	15/02/2014	104.386,00	104.386,00	6.140,35	331,95	258,26	590,21	6.730,56
43	15/03/2014	98.245,65	98.245,65	6.140,35	312,42	243,07	555,49	6.695,84
44	15/04/2014	92.105,30	92.105,30	6.140,35	292,90	227,88	520,78	6.661,13
45	15/05/2014	85.964,95	85.964,95	6.140,35	273,37	212,69	486,06	6.626,41
46	15/06/2014	79.824,60	79.824,60	6.140,35	253,84	197,49	451,33	6.591,68
47	15/07/2014	73.684,25	73.684,25	6.140,35	234,31	182,30	416,61	6.556,96
48	15/08/2014	67.543,90	67.543,90	6.140,35	214,79	167,11	381,90	6.522,25
49	15/09/2014	61.403,55	61.403,55	6.140,35	195,27	151,92	347,19	6.487,54
50	15/10/2014	55.263,20	55.263,20	6.140,35	175,73	136,73	312,46	6.452,81
51	15/11/2014	49.122,85	49.122,85	6.140,35	156,21	121,54	277,75	6.418,10
52	15/12/2014	42.982,50	42.982,50	6.140,35	136,69	106,34	243,03	6.383,38
53	15/01/2015	36.842,15	36.842,15	6.140,35	117,16	91,15	208,31	6.348,66
54	15/02/2015	30.701,80	30.701,80	6.140,35	97,63	75,96	173,59	6.313,94
55	15/03/2015	24.561,45	24.561,45	6.140,35	78,11	60,77	138,88	6.279,23
56	15/04/2015	18.421,10	18.421,10	6.140,35	58,58	45,58	104,16	6.244,51
57	15/05/2015	12.280,75	12.280,75	6.140,35	39,05	30,38	69,43	6.209,78
58	15/06/2015	6.140,40	6.140,40	6.140,35	19,53	15,19	34,72	6.175,07
Total				349.999,95	36.713,10	28.592,34	65.305,44	415.305,39

Fonte: Dados retirados de um simulador do Banco Itaú

4 APRESENTAÇÃO DO ESTUDO DE CASO

Este capítulo tem como finalidade apresentar a empresa objeto do estudo de caso, bem como demonstrar, através dos números, seus resultados obtidos, em especial o impacto econômico no ano de 2009.

4.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa em questão é a Concessionária Brasdiesel S/A Comercial e Importadora, cuja matriz situa-se na Rodovia BR 116, km 143, nº12.500, Bairro São Ciro, na cidade de Caxias do Sul/RS, de onde controla suas filiais. Possui atualmente um quadro funcional de 93 pessoas.

4.1.1 *Histórico*

Em 1957, o senhor Olinto Luiz Biazus fundou a empresa Brasdiesel S/A Comercial e Importadora. Em anos anteriores, o fundador da empresa já comercializava caminhões Scania, que eram importados. Porém, no final do ano de 1956, a antiga Scania-Vabis, da Suécia, manifestou interesse em fabricar esse famoso caminhão no Brasil. Em 1957, a notícia se confirmou, e o caminhão Scania passaria a marcar uma nova etapa no transporte pesado do país. Fruto do entusiasmo com a vinda do caminhão Scania-Vabis para o Brasil, foi então fundada a Brasdiesel, com a finalidade de atuar no comércio de veículos, peças e serviços da marca Scania.

A empresa foi a primeira concessionária Scania, nomeada e conhecida no Brasil.

A Brasdiesel tem filiais nas cidades de: Ijuí, fundada em 1979; Lajeado, fundada em 1982 e Garibaldi em 1996.

O Sr. Olinto Biazus, já falecido, foi um grande empreendedor por sua visão de mercado e de necessidade de desenvolvimento do transporte e conseqüentemente da região.



Figura 5: Prédio da Brasdiesel em Caxias do Sul

Fonte: [http://: www.brasdiesel.com.br](http://www.brasdiesel.com.br)

4.1.2 Mercado de atuação

A empresa atua em 2010 em 225 municípios do Rio Grande do Sul, abrangendo as regiões Nordeste, Missioneira e Vale do Taquari.

A Scania determina uma área de atuação no mercado para cada concessionária, a qual deve ser respeitada de forma que as mesmas não se prejudiquem, pois comercializam o mesmo produto.

4.1.3 Produtos e Serviços

Há 52 anos no mercado, a Brasdiesel comercializa caminhões pesados, chassis para ônibus urbanos e rodoviários, peças, acessórios e serviços de assistência técnica Scania. Comercializa também caminhões usados e revisados.

No segmento de Consórcios, a Brasdiesel é destaque nacional na comercialização de cotas do Consórcio Scania Brasil, desde 1982, quando foi criado.

Além dos veículos Scania, a Brasdiesel também oferece serviço especializado de pós-vendas, com oficina e sessão de peças em todas as suas filiais, juntamente com o Scania Assistance, serviço de resgate e atendimento 24 horas, e o Master Drive, para treinamento de motoristas. Para todos esses serviços, a empresa dispõe de mecânicos e instrutores preparados para buscar a excelência em seus serviços.



Figura 6: Modelos de caminhões fabricados pela montadora ao longo dos anos

Fonte: [http:// www.brasdiesel.com.br](http://www.brasdiesel.com.br)

4.1.4 Clientes

A empresa conta hoje com um cadastro de mais de nove mil clientes ativos, composto por empresas do ramo de transporte rodoviário de cargas e passageiros, profissionais autônomos, oficinas mecânicas e de chapeação e pintura, que se encontram na área de abrangência da empresa. Entre eles, podemos destacar diferentes tipos de clientes, como os sazonais ou eventuais, que realizam compras dependendo da época do ano ou de sua necessidade, respectivamente. Como exemplo, podemos citar os transportadores de safras agrícolas ou de minérios, que, de acordo com o resultado da colheita ou dos preços de seus produtos transportados, é que irão definir a necessidade de novas aquisições para suportar a demanda.

4.1.5 Propósito organizacional

Missão: Representar a marca Scania com dedicação e qualidade utilizando a experiência adquirida em 50 anos de parceria, sempre buscando a fidelização dos clientes, rentabilidade e sustentabilidade da empresa.

Visão: Além de ser a primeira, ser a melhor concessionária Scania do Brasil.

Valores: Respeito e ética em todas as operações comerciais; Profissionalismo em todos os níveis hierárquicos; Busca constante para prestação de serviços com a melhor qualidade; Integração ao meio social.

4.2 DIAGNÓSTICO ECONÔMICO DA BRASDIESEL

O diagnóstico feito na Brasdiesel focaliza os anos de 2007, 2008, 2009, e trazem resultados consolidados, ou seja, analisam-se os resultados da matriz e suas filiais juntas.

Cabe ressaltar que os números que são mostrados se referem a diferentes modelos de caminhões fabricados pela montadora (Scania) e revendidos pela Brasdiesel. São inúmeros os modelos, os acessórios que existem na fabricação de um caminhão e, por consequência, também existem as variações de preços que são de acordo com as características de cada caminhão. O cliente sempre tem a opção de escolher o que mais lhe favorece.

Mostra-se o faturamento em quantidades de caminhões e em valores, e também é exposto as modalidades de financiamentos mais utilizadas. Também ocorre a abordagem do resultado dos exercícios.

4.2.1 Quantidade de veículos vendidos

A tabela abaixo demonstra a quantidade de caminhões vendidos na matriz e filiais respectivamente em cada ano.

Tabela 4: Quantidade de caminhões vendidos

CASAS	2007	2008	2009
Brasdiesel Caxias	179	259	335
Brasdiesel Ijuí	97	114	122
Brasdiesel Lajeado	105	136	214
TOTAL	381	509	671

Fonte: Dados retirados do setor de vendas

Conforme a tabela 4, a empresa teve um aumento significativo no volume de vendas de caminhões nos últimos três anos, segundo os dados apresentados.

De acordo com esses números, relativamente às quantidades de caminhões, pode-se dizer que no ano de 2008, em relação ao ano de 2007, houve um aumento de 33,59% das vendas ou de 128 unidades.

Já em 2009 em relação a 2008, houve um aumento de 31,83% das vendas ou de 162 unidades.

4.2.2 Modalidades das aquisições dos caminhões

Conforme já citado neste estudo, existem diversas formas de se comprar um caminhão. Abaixo segue uma análise sobre as principais modalidades utilizadas, respectivamente em cada ano.

Tabela 5: Quantidade de caminhões vendidos por modalidade

MODALIDADES	2007	2008	2009
À vista	39	25	41
Consórcio	146	204	118
Finame	182	259	505
CDC/ leasing	14	21	07
TOTAL	381	509	671

Fonte: Dados retirados do setor de vendas

De acordo com a tabela 5, destaca-se um aumento significativo de 94,9% na modalidade do Finame no ano de 2008 para 2009. E o ano de 2008 em relação ao ano de 2007, também houve um aumento que representou 42,3%. Pode-se dizer que, em 2009, mais de a metade, ou seja, 75,26% das aquisições de caminhões foram feitas através da modalidade Finame. Cabe destacar que nos números mostrados referentes ao Finame, no ano de 2009, estão incluídas todas as modalidades que ele oferece, em específico no ano de 2009, a utilização do programa PSI e Procaminhoneiro.

4.2.3 Faturamento de veículos, peças e serviços

Na tabela abaixo, são apresentados os valores referentes ao faturamento mensal de caminhões novos, respectivamente em cada ano, junto com sua totalidade anual.

Tabela 6: Faturamento mensal de caminhões

Ano/Mês	2007	2008	2009
Janeiro	8.207.338,25	3.631.527,00	14.884.951,00
Fevereiro	6.251.789,00	12.895.846,00	16.144.534,00
Março	7.985.376,00	15.422.585,00	16.280.574,85
Abril	11.472.265,90	16.148.708,96	12.240.094,00
Mai	11.803.134,00	10.567.010,00	11.933.564,20
Junho	11.944.631,88	15.340.849,00	13.783.766,00
Julho	9.880.587,00	6.910.175,00	10.795.121,00
Agosto	10.568.554,56	7.087.879,41	12.025.401,00
Setembro	6.402.587,01	12.972.127,87	9.337.361,00
Outubro	11.523.923,68	23.159.035,87	25.706.206,79
Novembro	11.918.178,11	20.564.950,00	38.013.985,00
Dezembro	12.033.293,56	18.270.805,00	37.254.004,00
Total	119.991.658,95	162.971.499,11	218.399.562,84

Fonte: Dados retirados do setor da contabilidade

Observando os dados da tabela 6, fica claro o aumento de faturamento respectivamente nos três anos em estudo. No ano de 2008, em relação ao ano de 2007, o faturamento representou um aumento de 35,81 %, e em valores monetários um aumento de R\$ 42.979.840,20. Já no ano de 2009, em relação ao ano de 2008, ele representou um aumento de 34,01%, em valores monetários um aumento de R\$ 55.428.063,70.

É importante ressaltar o faturamento do último trimestre de 2009 (outubro, novembro e dezembro), que representou 46,33% em relação ao faturamento total desse mesmo ano. Complementarmente, na tabela 7, é mostrado o valor relativo ao faturamento de peças e serviços prestados pela concessionária.

Tabela 7: Faturamento mensal de peças e serviços

Ano/Mês	2007	2008	2009
Janeiro	2.796.993,25	3.535.172,66	3.168.285,45
Fevereiro	2.121.598,01	3.423.726,06	3.290.848,76
Março	2.953.064,00	3.114.582,33	3.517.758,52
Abril	2.658.288,48	3.929.269,22	4.208.486,45
Mai	2.684.240,73	3.914.338,16	3.763.421,87
Junho	2.562.116,41	3.846.567,14	3.750.582,69
Julho	2.757.448,17	3.892.368,40	3.842.710,19
Agosto	3.079.764,38	3.696.178,25	4.169.625,86
Setembro	3.063.699,39	3.691.777,01	3.532.873,70
Outubro	3.155.431,48	4.263.526,82	3.815.923,66
Novembro	3.300.264,85	3.479.590,65	3.676.282,84
Dezembro	3.135.226,11	4.189.028,61	4.841.540,01
Total	34.268.135,26	44.976.125,31	45.578.340,00

Fonte: Dados retirados do setor da contabilidade

No ano de 2009, em relação a 2008, houve um aumento pouco expressivo de 1,34% e em valores monetários de R\$ 602.214,69. Já 2008 em relação a 2007, foi de 31,25% e em valores monetários de R\$ 10.707.990,05.

Esse aumento pouco expressivo do faturamento de peças e serviços, na tabela 7, pode ser um indicador que aponta uma baixa manutenção dos caminhões devido ao crescimento das vendas de veículos novos, conforme demonstrado na tabela 4.

4.2.4 Resultados dos Exercícios

Na tabela 8 são expostos os resultados dos exercícios da Brasdiesel.

Tabela 8: Resultado dos exercícios

ANO	RESULTADO DOS EXERCÍCIOS
2007	R\$ 3.468.000,00
2008	R\$ 10.562.000,00
2009	R\$ 12.322.000,00

Fonte: Dados retirados do setor de contabilidade

Nos resultados obtidos, o lucro também teve seu crescimento nos três anos consecutivos, conforme demonstra a tabela 8.

4.3 PESQUISA REALIZADA COM CLIENTES DA BRASDIESEL

Uma pesquisa, composta por quatro perguntas referentes aos fatos ocorridos no ano de 2009, foi realizada com clientes da Brasdiesel, da região da serra, do tipo empresas transportadoras de cargas e profissionais autônomos.

Primeira empresa:

Nome da Empresa: RODOCELL Transporte e Logística Ltda

Tipo de Transporte: Transporte Rodoviário de Carga de Bebidas, Rações, Produtos de Limpeza, Celulose e Cargas Refrigeradas

1) Quantas unidades de caminhões a empresa adquiriu no ano de 2009?

No ano de 2009, foram adquiridos nove caminhões novos.

2) Quais os benefícios que um caminhão novo traz para empresa?

Os benefícios que um caminhão novo traz para a empresa são confiabilidade, menor manutenção, mais motivação para o motorista, menor custo operacional (consumo de combustível), maior remuneração patrimonial, entre outros.

- 3) O que incentivou a empresa a comprar novas unidades, mesmo em um ano que o setor estaria passando pela crise financeira mundial?

Planejamento linear traçado pela diretoria da Rodocell com um ano de antecedência, oportunidade de mercado (oferta de veículos), necessidades particulares de nossos clientes.

- 4) Qual a importância que as medidas adotadas pelo governo, como a isenção do IPI, e as facilidades do financiamento Finame, tiveram para sua empresa?

A importância com a isenção do IPI foi pouco significativa, no entanto, as facilidades do financiamento (Finame) já repercutiram de uma forma diferente, motivou a empresa a expandir sua frota usando pouco de seus próprios recursos. Porém, muito atenta ao preço dos veículos, a empresa se antecipou e negociou várias unidades logo no começo do plano, saindo à frente no mercado e conseguindo fazer as aquisições, programadas para entregas ao longo do ano, antes que houvesse reajuste no preço dos caminhões.

As mesmas perguntas acima foram respondidas por mais uma empresa e um profissional autônomo.

Segunda Empresa:

Nome da Empresa: Transportes Translovato Ltda

Ramo de Transporte: Transporte Rodoviário de Cargas em Geral

- 1) No ano de 2009 foram adquiridos trinta e sete veículos.
- 2) Os benefícios são muitos, a baixa da média de combustível, o conforto para o motorista, a redução na manutenção, uma melhor produtividade do veículo e a segurança proporcionada.
- 3) Apostando no crescimento socioeconômico do país, acreditando na própria empresa e principalmente acreditando na fidelidade da clientela.
- 4) Essas medidas beneficiaram na redução do custo final do veículo e na aquisição de novas unidades, conseqüentemente impulsionaram o crescimento de nossa empresa.

Profissional autônomo:

Nome: Eloi Toniolli Dal Pont

Ramo de Transporte: Transporte Rodoviário de Cargas em Geral

- 1) No ano de 2009, adquiri dois caminhões.
- 2) Menor manutenção, pois o caminhão ficando menos em manutenção, os custos são menores e também o tempo que o caminhão ficaria parado se reduz, tendo assim um melhor aproveitamento desse tempo, que antes se perderia.
- 3) A baixa dos juros nos financiamentos e a redução dos impostos.
- 4) Para mim, foram fundamentais para a aquisição dos caminhões, pois nunca se viu um juro tão baixo, de 4,5% a.a. Isso favoreceu muito para se fazer um financiamento a longo prazo e também nós, profissionais autônomos, que por muitas vezes apresentamos mais dificuldades de crescimento.

4.4 ANÁLISE DO DIAGNÓSTICO REALIZADO NA BRASDIESEL

Conforme o diagnóstico da empresa, é importante que se identifiquem as influências que a isenção do IPI e o Finame tiveram para a empresa no ano de 2009.

4.4.1 *Isenção do IPI*

Ele teve sua importância, sim, para que a empresa obtivesse esses resultados. Ele representou 5% a menos no preço de venda do caminhão ao consumidor, e, como mostrado no exemplo do financiamento um caminhão de R\$ 350.000,00, que é considerado um preço médio em relação aos valores que os caminhões são vendidos, 5% corresponde a R\$ 17.500,00, um valor bastante significativo tanto para o profissional autônomo que comprou um caminhão, quanto para as empresas que compraram em grandes quantidades. As pesquisas realizadas também comprovam estes dados.

4.4.2 *Facilidades nos financiamentos*

As facilidades obtidas para se financiar um caminhão foram também muito expressivas para a Brasdiesel. O caminhão, por agregar um custo bastante alto, tem números de vendas à vista bastante baixos, conforme também visto no diagnóstico

da empresa. A criação do programa PSI e Procaminhoneiro, pelo governo federal, juntamente com o BNDES, contribuiu para a redução dos juros, como foi mostrado nas simulações, e isso ajudou em muito o consumidor e também a empresa, pois ela conseguiu vender mais.

4.4.3 Crise financeira x impacto x resultado

A crise ocorreu, conforme visto, desde setembro de 2008. O mercado anunciava a crise no setor automobilístico. Insegurança do que iria acontecer, se tornou a certeza de todos os setores, não só do setor automobilístico, mas para todos os outros. A queda nas exportações foram grandes, mas o mercado interno já vinha aquecido, a própria Brasdiesel demonstrou isso pelo estudo realizado nos últimos três anos consecutivos. Porém, se o governo não inserisse essas medidas, em 2009 os números não seriam os mesmos, mesmo com o mercado aquecido, as vendas tenderiam a ser menores.

A Brasdiesel passou despercebida da crise, e apresentou no ano de 2009 recorde histórico tanto em faturamento quanto em resultado.

4.4.4 Perspectivas de mercado neste segmento

O programa PSI e Procaminhoneiro, conforme nova determinação do governo federal foi prorrogado até dezembro de 2010, e o IPI, por enquanto, permanece isento até 30 de junho de 2010. Essas prorrogações já mostram números surpreendentes neste ano na concessionária, o que pode ser um indicador de que esse mercado continuará aquecido em razão dessas prorrogações.

5 CONCLUSÃO

Os transportes de maneira geral, desde suas origens até os dias de hoje, foram desenvolvidos graças à capacidade, inteligência e criatividade do homem. Mesmo no passado, sem as tecnologias que existem hoje, o homem já foi capaz de demonstrar a importância e a utilidade que os transportes têm na vida de todos.

Diante do que foi estudado, no Brasil, o transporte rodoviário ocupa lugar bastante expressivo no transporte de mercadorias, entre outros, sendo esta peça importante que precisa sempre ser foco para melhorias, pois direciona sempre seu rumo ao desenvolvimento do nosso país. A existência das concessionárias para a distribuição dos veículos também são fundamentais e contribuem para este desenvolvimento tão necessário.

As medidas adotadas pelo governo federal em 2009, para o enfrentamento da crise financeira nesse ramo do transporte, deram certo tanto para a empresa que comercializa os caminhões, no caso as concessionárias, quanto para o consumidor deste produto.

Os financiamentos, de acordo com as simulações realizadas, mostraram valores bastante diferentes, mesmo se tratando de um mesmo produto, com mesmo valor e prazo. O que fez a diferença foi a redução do juro cobrado, e também a isenção de um imposto, o IPI. A influência desses dois fatores aumentou a demanda por parte da concessionária e também por parte do consumidor.

A redução da carga tributária imposta pelo governo, neste produto, demonstrou, de fato, que medidas desse tipo favorecem o consumo interno.

Os resultados advindos dessas medidas tiveram grande significado para a empresa estudo de caso, que teve desempenho recorde de sua história nas vendas de caminhões. As empresas transportadoras, por sua vez, puderam renovar suas frotas, adquirir caminhões novos, que exigem menos manutenção, maior conforto, segurança, além de ajudar na sua rentabilidade e no controle dos demais custos que também foram citados neste estudo. E também não se pode esquecer dos profissionais autônomos, pois muitos deles tiveram a oportunidade de comprar um caminhão novo, pelas melhores condições.

Por fim é importante destacar que este estudo conseguiu atingir seu objetivo máximo em mostrar o impacto econômico na empresa estudo de caso, em um ano que o país estaria passando pela crise. O comportamento desse mercado de

caminhões deve continuar aquecido neste ano de 2010, devido à continuação desses programas de financiamentos e também pela isenção do IPI.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. **Código Tributário Nacional**. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. 11ed. São Paulo: Atlas, 1982.

Caminhão fabricado no Brasil em 2010. Disponível em: <<http://www.brasdiesel.com.br>>. Acesso em 20 maio 2010.

Circular 072 e 071 do BNDES. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt>. Acesso em: 07 maio. 2010.

Evolução da distribuição de veículos no Brasil. Disponível em <<http://www.fenabrave.com.br>>. Acesso em: 05 jun. 2010.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2003.

FACHIN, Odília. **Fundamentos de metodologia**. 3 ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

Financiamento. Disponível em <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Financiamento>>. Acesso em: 27 maio. 2010.

FORTUNA, E. **Mercado Financeiro**. 15 ed. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2002.

GAZETA MERCANTIL; FONTANA, Camila; SILVA, Rinaldo Teotônio da. **Concessionárias de veículos**. São Paulo: Panorama, 3 v, 1998.

GOMES, Marliete Bezerra; JUNIOR, José Hernandez Perez; CHIEREGATO Renato; OLIVEIRA, Luís Martins de. **Manual de contabilidade tributária**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2003.

Modelos de caminhões fabricados pela montadora ao longo dos anos. Disponível em <<http://www.brasdiesel.com.br>>. Acesso em: 20 maio. 2010.

NOVAES, Antonio Galvão; ALVARENGA Antonio Carlos. **Logística aplicada: suprimento e distribuição física**. 3 ed. São Paulo : E Blucher, 2000.

OLIVEIRA, Vitor Cleison. **Crise financeira mundial ou crise financeira psicológica?** Disponível em <<http://www.cidamolds.com.br/artigos.asp>>. Acesso em: 07 mar. 2010.

OLIVEIRA, Silvio Luiz de. **Tratado de metodologia científica: projetos de pesquisa, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses.** São Paulo: Pioneira, 1997.

PICCININI, Maurício Serrão; LOPES Simone Saisse; CARDOSO Marcelo Porteiro, **O Transporte rodoviário de carga e o papel do BNDES.** Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v.14, n.º 29, p. 35-60, Jun. 2008.

PRESIDENTE DA REPÚBLICA. **Decreto-Lei nº 6.687 de 11/12/2008.** DOU 11/12/2008. Disponível em <<http://www.jusbrasil.com.br/diarios/918444/>>. Acesso em: 28 mar. 2010.

PRESIDENTE DA REPÚBLICA. **Decreto-Lei nº 2.637 de 25/06/98.** DOU 26/06/1998. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos>>. Acesso em: 15 jun.2010.

PRESIDENTE DA REPÚBLICA. **Decreto -Lei nº 6.729 de 28/11/1979 .** Disponível em < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6729.htm>. Acesso em: 29 maio. 2010.

PRESIDENTE DA REPÚBLICA. **Decreto lei nº 4.544 de 26/12/2002.** Disponível em <http://planalto.gov.br/civil_03 decreto/2002>. Acesso em: 04 abr. 2010.

PRESIDENTE DA REPÚBLICA. **Decreto lei nº 6.006 de 28/12/2006 .** Disponível em <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 28 mar. 2010.

PRESIDENTE DA REPÚBLICA. **Lei Complementar nº 87 de 13/09/1996 .** DOU de 16/09/1996. Disponível em < http://www.dataprev.gov.br/sislex/paginas/43/1996/87_1htm>. Acesso em: 05 jun. 2010.

Primeiro Caminhão a Gasolina. Disponível em: < <http://flatruck.fladby.com/em/truck>>. Acesso em: 29 maio. 2010.

Primeiro Caminhão a Vapor. Disponível em: < <http://www.carroantigo.com.br>>. Acesso em: 16 maio. 2010.

Primeiro Caminhão fabricado no Brasil. Disponível em: < <http://www.carroantigo.com.br>>. Acesso em: 16 maio. 2010.

RODRIGUES, Paulo Roberto Ambrosio. **Introdução aos sistemas de transporte no Brasil e a logística internacional.** 4 ed. São Paulo, Aduaneiras, 2007.

REDUZIR a carga tributária é a solução para o Brasil. **Revista Fenabreve.** São Paulo, p. 12, Jan e Fev. 2010.

SALES, Alessandra Simoni Ferraz. **Logística na cadeia de suprimentos da indústria automobilística**. Belo Horizonte, MG: Fundação Mineira de Educação e Cultura, 2005.

SANTOS, Arlei Dias. **O direito dos Concessionários**. 1 ed. Canoas: Salles, 2004.

Spread Bancário. Disponível em < <http://pt.wikipedia.org/wiki/Spread>>. Acesso em: 06 jun. 2010.

TRANSPORTE acelera no ritmo da economia. **Maiores e Melhores do Transporte e Logística**. São Paulo, P.12, Nov.2009.

VALENTE, Amir Mattar; PASSAGLIA, Eunice; NOVAES, Antonio Galvão. **Gerenciamento de transportes e frotas**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 1997.

VALENTE, Amir Mattar. **Gerenciamento de transportes e frotas**. 2.ed., rev. São Paulo: Cengage Learning, 2008.