

TECHNI

CRISE NÃO TIRA OTIMISMO DAS ENCARROÇADORAS

bus

TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

OTM www.revistatechnibus.com.br
Ano 18 - Nº 83 - R\$ 15,00



Ônibus brasileiros nas ruas
da Copa do Mundo

Scania amplia uso
do 15 metros

Clubes jogam com
a marca Volkswagen

Iveco e Mascarello ganham
com licitação no Paraná

BRT cresce na
América Latina

Mercedes-Benz atinge
160 mil exportados

Trajetória da Fabus
completa 50 anos

Marcopolo entra forte na Índia



8^o Encontro Nacional dos
Transportadores de
Fretamento e Turismo
04 e 05 de junho de 2009



TRANS PÚBLICO 2009

TRANSAMERICA EXPO CENTER
14, 15 E 16 DE JULHO DE 2009 - SÃO PAULO (SP)

Até 75%

menos emissão de
fumaça preta.

Sistema diesel-gás Bosch DG Flex.

Você economiza.

O meio ambiente agradece.



O pioneiro sistema Bosch DG Flex permite que veículos movidos a diesel possam trabalhar simultaneamente com a mistura de diesel e gás natural. Isso garante a mesma potência e torque do veículo original com uma economia de até 30% nas despesas com combustível e redução de fumaça preta em até 75%.

Uma solução inovadora que preserva o meio ambiente e gera economia para o seu negócio.

Sistema Bosch DG Flex: já disponível para os veículos VW 16.210 e 17.210 com motor MWM 6.10 TCA – 210 cv. Consulte-nos: dg.flex@br.bosch.com



BOSCH

Tecnologia para a vida

www.bosch.com.br

SAC Grande São Paulo
(11) 2126-1950

SAC Demais localidades
0800 70 45446

Afinidade com o leitor

Technibus, que completa 18 anos de circulação, cultiva como preciosos patrimônios a credibilidade e um saudável entrosamento com os leitores.

Tal identidade foi construída com a afinação de propósitos. Ao divulgar informações, traçar análises, apontar tendências do setor, passamos a ser referência, o que reforça e realimenta laços de confiança.

O empresário de ônibus tem forma própria de pensar, agir, negociar e, Technibus, desde que começou a circular, no início dos anos 90, tratou de preencher as necessidades desse público especial e especializado.

Nosso entrosamento com o leitor não está limitado às páginas da publicação. A revista, claro, reforça uma relação que é cotidianamente construída, mas a afinidade vem também de nossa sintonia fina com a agenda do calendário do ônibus – desde seminários e feiras e outros eventos em que, na maioria das vezes, atuamos na condição de organizadores.

Quem nos acompanha, sabe da tradição que cultivamos em solidificar parcerias com o setor de ônibus. Tais alianças têm reforçado relações profissionais e comerciais, fatores de afirmação do grupo dirigido por Marcelo Fontana.

Outra orientação que cultivamos, desde o nascimento, é tratar exclusivamente das informações pertinentes ao transporte coletivo de passageiros e suas implicações. Tal fidelidade temática, sem dúvida, ajudou a conquistar a confiança do leitor.

Para tratar de outros modos de transporte editamos as publicações Transporte Moderno, Global e vários anuários. Com eles, a OTM Editora fertiliza em cada área o retrato das especialidades.

Na especialidade de ônibus, Technibus fica com a bola. Afinal, um país que roda sobre ônibus e tem uma das maiores e mais bem preparadas indústrias mundiais do gênero merece uma publicação com muito foco e dedicação nas informações que edita.

DIRETORMarcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br**SECRETÁRIA EXECUTIVA**Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br**FINANCEIRO**Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br**SEMINÁRIOS E CURSOS**Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br**MARKETING**Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br**REDAÇÃO****Editor**Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br**Colaboradores**Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Márcia Pinna Raspanti

marcia.pinna@otmeditora.com.br

Projeto GráficoArtworks Comunicação
www.artworks.com.br**EXECUTIVOS DE CONTAS**Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto

vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin

gustavofeltrin@otmeditora.com.br

Alessandra Amadei

alessandra@otmeditora.com.br

Alcindo Fontana

fontal@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃOTania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin

João Batista A. Silva

Tel.: (41) 3027-5565

spala@spalamkt.com.br

Tiragem

8.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 120,00 (seis edições e quatro Anuários).
Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em
conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à
OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.As opiniões expressas nos artigos e pelos
entrevistados não são necessariamente
as mesmas da OTM Editora.

A edição circula no mês subsequente ao de capa

**Redação, Administração, Publicidade
e Correspondência:**

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 705 Campo Belo

CEP 04604-006 - São Paulo, SP

Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

www.revistatechnibus.com.br

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada a:

■ **SUMÁRIO****ENCARROÇADORAS**Empresários do setor de carrocerias comemoram
as licitações do programa Caminho da Escola que
têm mantido o segmento longe da crise **6****FABUS 50 ANOS**Associação dos fabricantes de ônibus completa
meio século de existência com perspectivas posi-
vas para 2009 **10****ÍNDIA**Marcopolo, em parceria com a Tata, inaugura
fábrica de ônibus na cidade de Dharward, Índia,
com capacidade para 30 mil veículos ao ano **12****URBANO**Empresa de São Bernardo do Campo adere ao
ônibus de 15 metros de comprimento fabricado
pela Scania **18****GRANDE SÃO PAULO**Sob o gerenciamento da EMTU, o sistema de trans-
porte da região metropolitana de São Paulo aten-
de 4,5 milhões de passageiros por mês **22****ELÉTRICOS**SPTrans e EMTU pretendem intensificar o uso de
trólebus na Grande São Paulo, um tipo de veículo
ambientalmente adequado **28****ESCOLAR 1**Licitação federal de 6,6 mil veículos escolares
injeta R\$ 1,1 bilhão na indústria de carrocerias
e chassis para ônibus em 2009 **30****ESCOLAR 2**Mascarello, em conjunto com Mercedes e Volks-
wagen, e Iveco vão fornecer ao governo do Paraná
ônibus escolares a serem usados na zona rural **32****MERCADO EXTERNO**Mercedes-Benz do Brasil atingiu o marco his-
tórico de 160 mil ônibus exportados desde
1961, quando iniciou as vendas ao exterior **34****MARKETING**Clubes brasileiros de futebol passam a usar
ônibus Volkswagen feitos sob medida, com
pintura personalizada **36****AEROPORTOS**Serviços de ônibus, pagos ou grátis, facilitam o
deslocamento dos passageiros aéreos entre as
áreas centrais de São Paulo e os aeroportos **40****INTERNACIONAL**Ônibus Scania com carroceria Marcopolo vão rodar
no sistema de transporte urbano Rea Vaya, de
Johannesburgo, na África do Sul **42****BUS RAPID TRANSIT**Oito projetos de BRT, sistema de transporte em
larga escala, foram concluídos ou estão em fase de
conclusão desde 2006, na América Latina **46****BILHETAGEM**Empresa 1 lança um novo sistema controlador de
cartões-benefício para reduzir as fraudes, já que
identifica o usuário com direito a descontos **50****FRETAMENTO**Pesquisa do Transfretur mostra que o faturamento
do setor conseguiu crescer 6,5% em 2008, apesar
dos efeitos negativos da crise econômica **52****PNEUS**Pirelli Pneus chega aos 80 anos de atuação indus-
trial no Brasil com lançamentos voltados para ni-
chos específicos de mercado **56****EMPRESAS**Em 2009, o Grupo Paluana quer manter o ritmo de
crescimento alcançado no ano passado, quando o
faturamento atingiu R\$ 6,6 milhões **58****ACESSIBILIDADE**A Viação Santa Tereza, responsável pelo transpor-
te coletivo de Caxias do Sul, adquiriu 54 ônibus
novos, todos com elevadores hidráulicos **60****METROPOLITANO**Prefeituras do ABC paulista e governo do estado estu-
dam projeto de ligação entre a região e a capital pelo
sistema de veículo leve sobre trilhos (VLT) **66****SEÇÕES**Editorial **3**
Panorama **62**
Custos Operacionais **64**

Ar-condicionado DENSO. O futuro a sua disposição.

Design
Tecnologia
Performance
Confiabilidade

Para nós o futuro é agora.

Cada equipamento de ar-condicionado produzido pela **DENSO** incorpora as mais modernas técnicas, refletindo a preocupação mundial de estar sempre à frente do seu tempo.

O resultado é: produto de alta tecnologia proporcionando ao frotista alta performance com o menor custo operacional do mercado.

Só uma empresa de atuação global, que investe em tecnologia, como a **DENSO**, pode oferecer ao frotista equipamentos que se antecipam ao futuro.



LDB-1



SD-8



DENSO

DENSO DO BRASIL LTDA. - www.denso.com.br
Av. Santo Amaro, 2551 - São Paulo - SP - Fone 11 2122-4100



Em boa hora

Programa Caminho da Escola promovido pelos governos federal e paranaense traz novo alento produtivo para o segmento nacional de carrocerias que, por enquanto, caminha à margem da crise

Sonia Crespo

Minando paulatinamente o PIB brasileiro e o crescimento em diversos setores produtivos e de serviços, a crise econômica anda, por enquanto, à margem dos negócios no segmento de encarroçadoras de ônibus, segundo depoimentos prestados por empresários de fabricantes nacionais, que concederam entrevista exclusiva para a Technibus. Sortudos da vez, os empresários do setor festejam as recentes licitações do Programa Caminho da Escola — do governo federal e do Estado do Paraná que, juntas, demandarão oito mil novos ônibus escolares apenas este ano. Otimistas, afirmam que, na pior das hipóteses, o setor repetirá em 2009 os números de 2007 — ano em que a produção de carrocerias alcançou um resultado memorável, de mais de 28 mil unidades vendidas no mercado interno, cujo crescimento em relação à produção de 2006 chegou aos 25%, saindo da estreita margem de cres-

cimento de apenas 3% que se repetiu nos anos de 2004 e 2005.

Em 2008, ao mesmo tempo em que diversos setores de produção viam seus negócios ruírem nos últimos três meses do ano, os empresários do setor comemoravam o fechamento do exercício com crescimento de 12% nas vendas domésticas de ônibus. As exportações não acompanharam a mesma propulsão, mas produziram praticamente o mesmo resultado de 2007. No entanto, no primeiro mês de 2009 o comportamento da produção nacional de carrocerias mudou: a retração chegou a beirar os 40%, em relação ao primeiro mês de 2008, e a fabricação de ônibus caiu de 2.334 para 1.426 unidades, segundo a Fabus, entidade que reúne os fabricantes de carrocerias.

"Mas até o momento não sentimos nenhum dos efeitos da crise", resume Sérgio Macedo, controller da encarroçadora

paulista Induscar-Caio. "Diante dos acontecimentos mundiais e do quadro econômico que se perfilava, chegamos a projetar uma queda de 20% nas vendas deste início de ano, fato que não se concretizou", enfatiza. E justifica: a produção da Caio em janeiro de 2009, de 451 unidades, praticamente reproduziu os resultados de 2008, quando a encarroçadora fabricou 550 ônibus. Também os resultados de fevereiro, ainda não divulgados, se assemelham à performance de 2008. Macedo explica que ao vencer parte da licitação do governo federal para o programa Caminho da Escola, a Induscar-Caio ganhou a demanda de 2.775 ônibus, que deverão ser entregues até o mês de novembro deste ano. Dependemos exclusivamente da capacidade de produção das montadoras", esclarece. "Ficamos com 42% do volume total de pedidos. Essa nova demanda certamente funcionará como fator de equilíbrio nos resultados

da comercialização este ano", comenta o executivo, salientando que o volume de ônibus escolares a serem produzidos representa 30% do total de carrocerias fabricadas durante todo o ano passado. Sem esta demanda, Macedo estima que a redução de novos pedidos chegaria a 15%. O segmento mais afetado certamente seria o de ônibus urbanos, produto carro-chefe da encarroçadora.

"Acredito que deveremos ter um desempenho doméstico este ano semelhante ao de 2008. O que muda, basicamente, é o mix", diz. Já as vendas externas, acrescenta, certamente não terão um desempenho parecido com as vendas internas. "Hoje temos um mercado de exportações bem demandado. Enxergamos uma maior procura dos carros brasileiros. Em janeiro deste ano conseguimos vender 68 ônibus para o exterior – um volume bastante expressivo se comparado aos 11 ônibus comercializados no mesmo mês de 2008", compara. E faz uma projeção alvissareira: fechar 2009 com um aumento entre 8% e 10% nas exportações. A garantia para isso, explica, é o mercado cativo de ônibus urbanos da Induscar-Caio. "Além disso, diante da crise financeira, bons financiamentos serão fator decisivo na hora de fechar negócios no mercado global", comenta.

Apesar da estabilidade mantida nos negócios, a turbulência econômica do país provocou mudança de rumos em algumas diretrizes que haviam sido definidas pela encarroçadora no início do ano passado. Uma delas foi o cancelamento – temporário – da expansão da fábrica, que ampliaria em 40% a capacidade instalada atual, de 29 ônibus por dia. "Tínhamos planejado a aquisição de um outro imóvel para a ampliação da linha de montagem, mas suspendemos estes investimentos. Queremos retomar os estudos desse projeto a partir do segundo semestre ou em 2010", informa. Já os investimentos em criação de novos moldes e planejamento estratégico foram integralmente mantidos. "Também preservamos as inversões na fá-



Jacel Dwarzovski,
diretor comercial
da Mascarello

"Nós, em particular, vivemos uma fase produtiva, pois estaremos inaugurando uma nova fábrica em março"

brica de fibra de vidro, que começou a operar no final de 2008", acrescenta.

Ainda que o momento econômico não provoque grandes instabilidades operacionais na Induscar-Caio, Sérgio Macedo observa que ainda assim a encarroçadora não enxerga, a curto prazo, nenhum benefício que se origine a partir da crise. "Afinal, não estamos



Sérgio Macedo,
controller da
Induscar-Caio

"Até o momento não sentimos nenhum efeito da crise. Chegamos a projetar queda de 20% nas vendas neste início do ano, fato que não se concretizou"

ge-rando novos empregos. Nem estamos vendo o governo federal tomar medidas que favoreçam, de alguma forma, nosso segmento. Vemos, sim, outros países, como os Estados Unidos, tomarem medidas comerciais internas protecionistas", destaca.

Desde que iniciou a nova fase de produção, a partir de 2000, a Induscar-Caio já produziu 49 mil carrocerias para atender todos os estados do País. A produção voltada para o exterior, que representa, em média, entre 15% e 18% da produção total da empresa, atende diversos países da América Latina, além da África do Sul e do Oriente Médio. Um dos novos potenciais clientes internacionais da encarroçadora são os Estados Unidos, que iniciaram a compra de ônibus rodoviário em meados do ano passado. "É um mercado exigente e tem potencial de crescimento. E nós temos competitividade nos preços", destaca. Sérgio Macedo faz uma análise da extensão da crise econômica e conclui que o Brasil está melhor preparado hoje do que há dez anos. "Sendo assim, nossa capacidade de recuperação será melhor", finaliza.

FASE PRODUTIVA – Jacel Dwarzovski, diretor comercial da encarroçadora paranaense Mascarello, diz que o setor é um pouco diferente dos demais segmentos de mercado. "Nós, em particular, vivemos uma fase produtiva, pois estaremos inaugurando uma nova fábrica em março", anuncia o executivo. A nova planta atenderá à demanda originada pela vitória da encarroçadora da licitação do governo do Paraná para a fabricação de 1.098 ônibus escolares destinados à rede estadual de ensino. O contrato, revela, prevê a entrega de 630 unidades até junho deste ano. "Além disso, contamos com a nossa demanda de mercado habitual e um aumento nas exportações. Acreditamos que até o início do segundo semestre não seremos afetados". A nova linha de produção ampliará a ca-

pacidade instalada de 8 unidades por dia para 14 unidades – sendo quatro de micro-ônibus. A fábrica terá 121 mil m², e 21 mil de área construída. Quando a nova linha de montagem começar a operar, em março, serão 1.100 funcionários – 150 a mais em relação ao contingente anterior. "Temos um grande quadro de operários porque agora produzimos diversos componentes aqui, como assentos e janelas".

Ainda assim, Jacel percebeu que o mercado cativo de carrocerias sofreu um ligeiro encolhimento desde o anúncio da crise, no final do ano passado. "Se não tivéssemos esses pedidos da licitação talvez estivéssemos dando férias para parte de meus funcionários, a exemplo do que vêm fazendo vários fabricantes", revela. Alguns clientes, ele diz, fizeram a compra em novembro e mantiveram seus pedidos. Cerca de 5% deles, no entanto, cancelaram as encomendas. "Mas a crise serve para que reavaliemos nossas deficiências, busquemos novas tecnologias. E o melhor: nessas horas os aventureiros somem. O melhor a fazer na época de crise é: tire da palavra o 's' e crie. Outra coisa positiva que acontece nos momentos de recessão econômica é que há um grande fortalecimento da equipe interna da empresa", salienta.

Jacel adianta que além de tudo, historicamente, os meses de janeiro e fevereiro não registram fortes vendas no setor. A produção atual da Mascarello é de oito carrocerias por dia, o que equivale a 160 unidades por mês. "Somos a encarroçadora que mais cresceu em produção em 2008, atingindo 32,4% a mais que o total fabricado em 2007", compara. Ele acredita que apenas a partir de abril o mercado se acomodará e haverá melhores condições de reavaliar os volumes de produção. Além disso, a reposição de estoques de matéria-prima também deverá começar a partir de abril. "A nossa meta é crescer 25% em relação ao volume de 2008, percentual razoável se considerarmos as atuais perspectivas do mercado doméstico", adianta. Uma



João Paulo Cunha Ranalli,
gerente de Relações com
o Mercado da Irizar

"Percebemos retração por parte de clientes na compra de novas carrocerias, na expectativa do que vai acontecer"

das apostas para este ano é o crescimento das vendas externas, ampliando a oferta para os mercados internacionais. "Em 2008 tivemos um crescimento de 12% nas vendas externas, em relação ao período anterior. Para este ano queremos chegar aos 25%", anuncia. Além de atender todos os estados brasileiros, a Mascarello exporta para a África do Sul, América do Sul e América Central.

"Também apostaremos no nosso rodoviário Roma, que começou a ser produzido no final do ano passado", comenta. Jacel acredita que assim que os funcionários das montadoras Volkswagen e Mercedes-Benz voltarem de férias certamente a demanda voltará ao patamar de 2007, acredita o executivo.

EXPORTAÇÕES ESTÁVEIS – Da mesma forma que mantiveram um bom ritmo de produção voltado para o mercado doméstico em 2008, as encarroçadoras também colheram um resultado satisfatório nos negócios internacionais. De acordo com o relatório divulgado pela Fabus, foram exportadas 6.422 ônibus no ano passado, 2% mais

que as 6.337 comercializadas globalmente em 2007. No entanto, essa estabilidade sofreu uma quebra considerável já no primeiro mês deste ano, quando o volume de ônibus exportados foi de 241 unidades, menos da metade das 588 unidades comercializadas no mesmo período de 2007. Ainda assim, a queda não é tão significativa se forem consideradas as férias coletivas anuais concedidas nesse período por alguns fabricantes, como é o caso da Irizar do Brasil. "Demos férias coletivas em janeiro todos os anos", comenta João Paulo Cunha Ranalli, gerente de relações com o mercado da encarroçadora. Mas, no mês de fevereiro, a empresa pôde notar os primeiros efeitos da crise: "Percebemos a retração por parte de clientes na compra de novas carrocerias, que estão na expectativa do que irá acontecer com o mercado financeiro no primeiro semestre do ano", revela o executivo, que pretende manter todos os investimentos previstos para 2009. A Irizar fabrica no Brasil apenas modelos rodoviários – o Century, em três versões de acabamento, e o PB – segmento que sofreu mais retração desde o prenúncio da crise.

Em 2008, a Irizar realizou investimentos expressivos na ampliação da linha de montagem da fábrica, situada em Botucatu (SP), para a produção da nova carroceria PB, e no treinamento específico de funcionários na matriz, sediada na Espanha, para a fabricação do ônibus, com o qual, dizem os dirigentes da encarroçadora, "a empresa estará melhor preparada para atender às necessidades dos clientes". A Irizar fechou o ano passado com uma produção de 481 ônibus, volume 1,48% superior ao comercializado em 2007.

Ranalli adianta que a encarroçadora seguirá buscando novos mercados para superar este momento de crise e pretende fechar este ano com, pelo menos, o mesmo resultado alcançado em 2008. A Irizar, que tem 120 anos no mercado mundial e 12 no Brasil, exporta atualmente para 20 países.

Cometa



ELEITA MAIOR E MELHOR DO TRANSPORTE NO
SEGMENTO RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS 2008,
UTILIZA SISTEMA COM A TECNOLOGIA TRANSDATA



Sistemas de Gestão e Automação para Transportes Rodoviários

- A solução TRANSDATA para transportes rodoviários está estruturada para ser integrada com os sistemas de vendas de passagens, emissão de cupom fiscal e softwares de gestão - ERP (Estatística, Fiscal, Reservas, etc).
- Utiliza cartões contactless (VT, Escolar, Comum, etc) para emissão de cupom fiscal embarcado, estando o hardware preparado para interfaces com outros periféricos.
- Interoperabilidade total do Sistema de Bilhetagem e Emissão de Passagens com ITS (AVL, Mídia Embarcada, Painéis de Mensagens Variadas, Botão de Pânico, Comunicação do Motorista com a Central de Controle e Operação, Telemetria, Câmera Embarcada, etc).

Campinas: Av. Benedito de Campos, 737
Jardim do Trevo - Fone: 19 3515.1100

Brasília: SD/SUL Bloco A/J - Centro Comercial Boulevard
Sobrelojas 17 e 19 - Fone: 61 3223.0120
www.transdatasmart.com.br



TECNOLOGIA É NOSSA ARTE

O poder das encarroçadoras

A Fabus completa 50 anos de vida em junho próximo e assume uma importância cada vez maior no desenvolvimento industrial do Brasil

Sonia Crespo e Ariverson Feltrin

Prestes a completar 50 anos de existência, a Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus (Fabus) é hoje uma das entidades mais fortes e mais representativas da indústria brasileira, pelo conhecimento e pela importância que acumulou ao longo desse período. A entidade representa oito grandes encarroçadoras nacionais – Marcopolo, Busscar, Ciferal, Comil, Induscar/Caio, Irizar, Neobus e Mascarello – que em 2008 produziram juntas 31,5 mil carrocerias para ônibus, recorde de todos os tempos. A força dessas empresas, comenta o presidente da entidade, José Antonio Fernandes Martins, está justamente no poder que têm de vender seus produtos. “Na realidade quem vende ônibus somos nós, encarroçadores, e não as montadoras. Nós é que vamos atrás de Nenê Constantino, de Ruas, para vender os ônibus a eles”, enfatiza.

“O ônibus, por se tratar de um transporte coletivo, tanto para curtas como médias distâncias, sendo rodoviário ou urbano, assumiu uma importância extraordinária no desenvolvimento demográfico e uma importância fantástica no desenvolvimento industrial e cultural do País. Hoje se olharmos principalmente as regiões Norte e Nordeste, que são locais onde a infraestrutura não é a melhor, e há 50 anos talvez nem houvesse infraestrutura, vemos que o ônibus foi um portador de civilização”, comenta Martins, que integra a diretoria da entidade há cerca de 20 anos. Ele diz que a participação da Fabus no desenvolvimento do País como produtora de 100% dos ônibus que aqui operam foi fantástica. “Para se ter uma ideia, hoje a

frota brasileira chega aos 360 mil ônibus, o que representa um marco significativo no desenvolvimento da nação”, comenta.

“Por não sermos fabricantes de um produto completo dependemos fundamentalmente das montadoras. O entrosamento entre Fabus e montadoras e Fabus com os órgãos do governo que estabelecem especificações técnicas, como Inmetro, Conmetro, Ibama, Conama, câmaras temáticas do Denatran, tudo isso não existia e passou a ser fundamental para que o setor tivesse sucesso”, ressalta Martins. Ele acrescenta que a Fabus também tem papel relevante em termos de relacionamento com órgãos operadores – como a NTU no segmento urbano e a Abrati no segmento rodoviário – e com o BNDES.

Sobre a produção recorde de 31,5 mil carrocerias registrada em 2008, Martins diz que só foi possível graças à facilidade proporcionada pelos financiamentos federais. “Praticamente 95% das vendas de ônibus no ano passado ocorreram graças ao Finame, que antes de setembro de 2006 era de quatro anos, passou para seis anos, se projetou bem em 2007 e extrapolou nas vendas em 2008”, observa. Para 2009, Martins é taxativo: “Faço parte do conselho estratégico da Fiesp. Na reunião que tivemos em meados de março, onde estiveram presentes 42% do PIB brasileiro, ninguém ousou fazer previsões. A verdade é que ninguém tem condições de fazer previsões. Com tanta ‘névoa’ pela frente é difícil saber para qual lado ir. Com uma coisa todos concordam: o mundo é como um trem cuja locomotiva se chama Estados Unidos. Queiramos ou não e por pior

que eles estejam, são importadores de mais de US\$ 1,5 trilhão e têm um PIB anual de US\$ 13 trilhões e se esse país não se organizar econômica e financeiramente a locomotiva não irá para os eixos”.

“Há 50 anos os fabricantes de ônibus se sentiam praticamente abandonados. Não contavam com suporte algum. Na época, cerca de oito empresas decidiram unir-se para ter maior representatividade política, junto ao governo e às montadoras”, lembra Roberto Ferreira, diretor-executivo da Fabus. Há 32 anos na entidade, Ferreira conta que a evolução da associação durante esse período foi enorme. “A união das encarroçadoras foi criando, ao longo dos anos, um suporte grande e com a entrada de Martins notamos que a Fabus deu um passo enorme, porque ele é um homem que vai ao governo, vai ao ministro e vai atrás de todo mundo que for necessário. Ele deu uma injeção de ânimo à entidade, que ficou ‘urbanada’ e conquistou uma projeção nacional”, comenta.

A evolução tecnológica dos ônibus brasileiros ao longo de 50 anos, afirma Martins, acompanhou a evolução dos veículos nacionais. “A globalização fez com que nosso produto tivesse que ser melhorado. Para que eu possa vender nesses países terei de oferecer um produto tão bom quanto o europeu e com preço competitivo. Fomos impulsionados a melhorar nossos produtos, que hoje são tão bons quanto os europeus e japoneses. Prova disso é que o volume de exportações de 2008 representaram praticamente 25% do total de nossa produção. Nossos produtos são bem mais tecnificados em relação aos produtos da

Ásia. Se não tivéssemos esta qualificação tecnológica não teríamos fábricas de nossos associados no México, Colômbia, Argentina, África do Sul, Índia e Rússia, por exemplo. Além disso, a Marcopolo, uma de nossas associadas, é a maior fabricante de carrocerias do mundo. Hoje o Brasil é o país vedete em matéria de ônibus, tanto em qualidade como em design e em força de produção”, conclui.

TRAJETÓRIA – O mentor da criação da associação que reúne os fabricantes de ônibus, a Fabus, foi o inovador empresário Fritz Weissmann, fundador da Ciferal, no Rio de Janeiro. Weissman tinha como referência, no Brasil, a Anfavea, associação criada em 1957 para atender aos interesses dos fabricantes de chassis de ônibus, carros e caminhões. Faltava uma entidade associativa que reunisse as demandas específicas do setor de encarroçadores de ônibus.

A primeira sede da Fabus foi nas instalações da Ciferal, no Rio de Janeiro. Havia na época, no Brasil, quase 20 fabricantes de carrocerias para ônibus. Na ata da fundação da entidade participaram representantes de nove fábricas. “Depois, outras foram se somando. Posteriormente, algumas foram absorvidas, outras encerraram suas atividades”, lembra Roberto Ferreira, diretor executivo da entidade desde 1977. “Infelizmente, não era hábito das associadas, naquela época, centralizarem seus dados de produção junto à associação”.

“Quando assumi a direção executiva da entidade, a primeira missão foi visitar cada uma das associadas, voltar no tempo e colher os dados de produção de cada uma”, diz, para arrematar: “Não conseguimos resgatar desde o início, mas pudemos recuperar informações a partir de 1971”.

Desde então até 2008, as associadas da Fabus produziram 516 mil carrocerias de todos os tipos. Para 2009, apesar da crise que ronda, espera-se um número parecido, na casa de 32 mil, puxado por alguns milhares de ônibus escolares encomenda-



José Antônio Fernandes Martins, presidente da Fabus: “o ônibus foi um portador de civilização”

dos dentro do programa Caminho da Escola que envolve participação de verbas federais e estaduais.

A capitalização política de programas desse porte (que podem envolver mais de R\$ 1 bilhão de encomendas em ônibus) surge como consequência. Daí se esperar que até 2010, quando ocorrem pleitos para presidente da República e governadores, ônibus escolares irriguem a carteira de pedidos dos fabricantes de ônibus.

O primeiro ano de estatísticas da Fabus revela que em 1971 a produção foi de 4.331 unidades. No ano seguinte as associadas fizeram 5.445 e deram sequência à expansão nos anos seguintes. De 1971 a 1981, em um período de dez anos, a produção anual das associadas da Fabus passou de 4.331 unidades a 12.267 unidades, um aumento de 183% nesse intervalo.

PERÍODO DE CRISE – Os anos 80, com inflação altíssima e dependência extrema do petróleo importado, foram de recessão. As consequências no setor de carrocerias foram sentidas. Em julho de 1980, por exemplo, a Caio Rio foi desativada. Em 1981 a Ciferal apresentou pedido de fa-

lência. “A empresa entrou na concorrência para fornecer 1,2 mil trólebus para a cidade de São Paulo e não conseguiu arcar com empréstimos bancários que fora obrigada a fazer”, relembra o diretor executivo da Fabus.

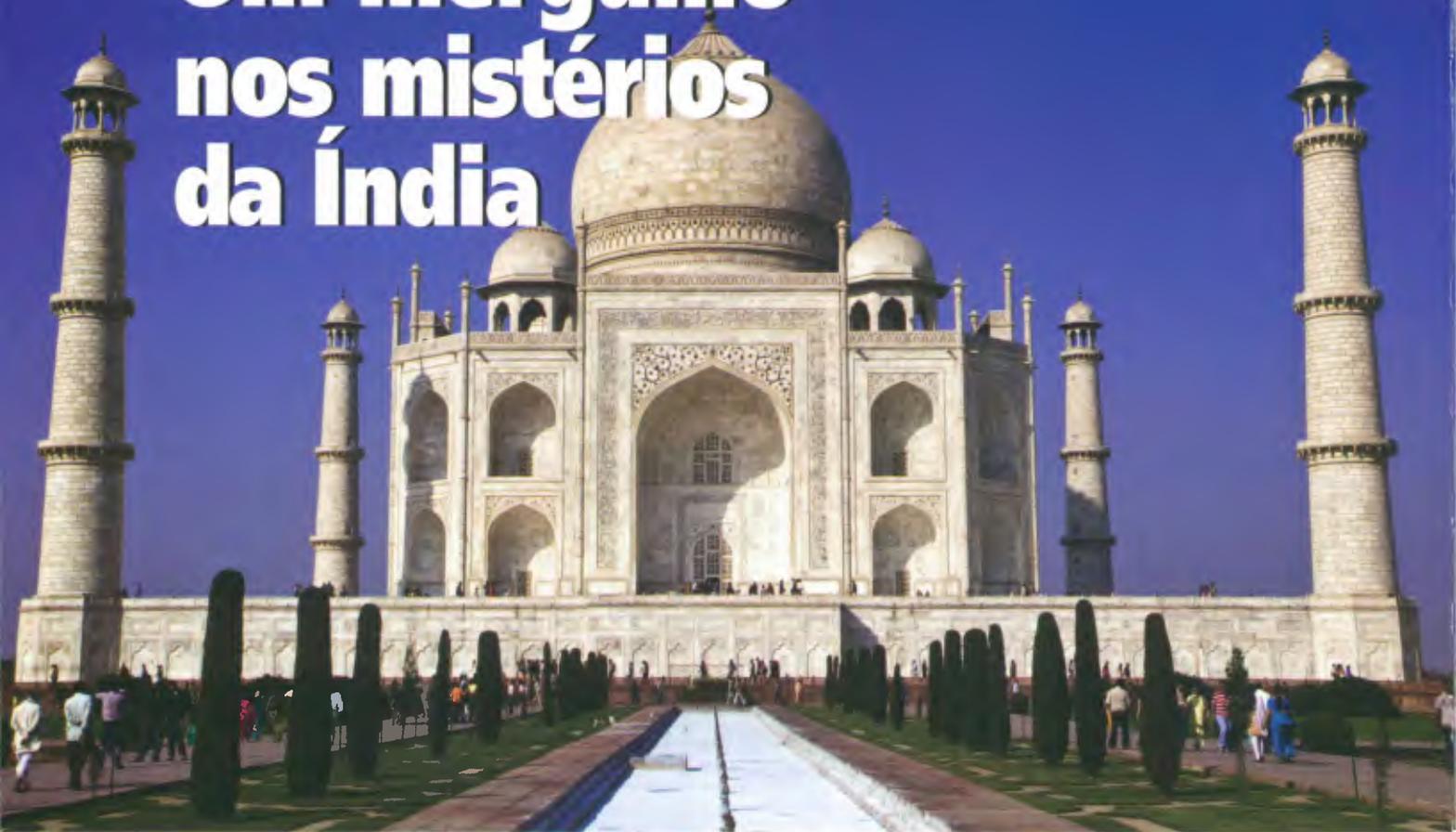
A crise se manifestou em cheio no setor de carrocerias de ônibus a partir de 1982. De 12 mil unidades, o volume de produção despencou para a casa em torno de 6 mil unidades em 1984 e 1985. Os anos difíceis resultaram em mais baixas. Em 1982, a Reciferal deixou de operar em Jaboatão, Pernambuco. Em 1983, a Invel foi absorvida pela Marcopolo. Em 1984, a Marcopolo Minas, em Betim, encerrou suas atividades.

Os empresários do setor de operação de ônibus do Rio de Janeiro, em parceria com o governo local, ressuscitaram a Ciferal. A Marcopolo identificou como um bom negócio e assumiu o controle da marca fundada pelo pioneiro Weissmann.

O mercado estreito favoreceu a concentração. A Marcopolo, em 1986, comprou a Eliziário. Em São Paulo, a Ciferal Paulista que mudou o nome para Condor, foi adquirida por outro grupo e passou a chamar-se Thamco, que resistiu pouco tempo — em 1993 fechou as portas. Nos turbulentos anos 80, a Cobrasma, fabricante de trens, entrou no mercado de ônibus. Nem esquentou o banco: chegou em 1987 e saiu em 1990.

A partir de 1991 os níveis de produção começam a ser retomados, ajudados pelas exportações. A América Latina passou a confiar nos produtos brasileiros. Em 1992 foram exportadas 3.046 unidades, o recorde de exportação até então, mantendo esta média por sete anos, subindo então para a média anual de 6.450 unidades, tendo chegado a um novo recorde de exportação em 2004, com 8 mil unidades. Do recorde de produção de ônibus de todos os tempos das associadas da Fabus no ano passado, de 31.531 unidades, 6.422 foram para exportação.

Um mergulho nos mistérios da Índia



O diretor de negócios internacionais da Marcopolo, José Ruben Bisi, conta suas experiências na criação da Tata Motors Marcopolo Limited, joint venture com o Grupo Tata local e oferece um olhar sensível sobre a cultura e os hábitos do povo indiano

Guilherme Arruda

A Índia é a maior democracia do mundo, com inúmeros problemas, burocrática e com grandes possibilidades de corrupção. Ao mesmo tempo é um país que fascina e desperta a curiosidade muito antes de aparecer no horário nobre como cenário para a novela das oito. O contato da gáucha Marcopolo com a Índia iniciou-se em 1994, preparando o caminho para o seu processo de internacionalização.

De lá para cá, as viagens tornaram-se constantes até ocorrer o encontro das direções da Marcopolo e da Tata, em Madri, no começo desta década, e que marcou a largada definitiva para a aproximação das

duas corporações, resultando, três anos depois, na joint venture com o grupo indiano, um conglomerado que fatura mais de US\$ 100 bilhões por ano. A Tata Motors que inclui a fabricação de caminhões, ônibus, automóveis, retroscavadeiras, tem receita anual de US\$ 8,5 bilhões.

Para começar a entender a Índia é preciso dizer que no país há vários grupos industriais, entre os quais Reliance, Vital, e Mahindra — todos são muito fortes e grandes holdings muito diversificadas. São pessoas ricas, empresas ricas. A Tata é uma delas. Administra empresas com ramificações nas áreas do café, aço, comunica-

ções, satélites, softwares, automóveis, caminhões e ônibus.

A pergunta que fica é: como é que um grupo indiano que tem essa riqueza se relaciona com um país extremamente pobre?

Para ajudar a conhecer um pouco a Índia, a Technibus conversou com um personagem que nos últimos 15 anos viaja pelo menos uma vez ao ano para lá e atuou diretamente nas negociações, José Ruben Bisi, atual diretor de negócios internacionais da Marcopolo.

"Tínhamos interesse em fazer negócios na Índia; conhecíamos os números de lá e sabíamos que os maiores fabricantes eram

a Ashok Leyland e a Tata. Com a Leyland não deu certo. Conseguimos contato com o presidente da Tata Motors, e nos encontramos em Madri. Apresentamos a Marcopolo, eles apresentaram a Tata e a partir dali iniciaram-se contatos", recorda Bisi.

MERCADO — O mercado de ônibus (chassis) indiano gira em torno de 50 mil unidades por ano. A Tata possui 60% desse mercado, fazendo entre 26 mil e 27 mil unidades por ano. Fábricas de carrocerias existem 250. Lá, muitas prefeituras fazem os seus próprios ônibus — elas possuem pequenas fabriquetas, que compram chassis e fazem o próprio ônibus. Mas a cada dois ou três anos é necessário trocar a carroceria. Muitos clientes optam por comprar o chassis e mandam encarroçar na mesma região.

"Estas fabriquetas fazem dois, três ônibus por mês. Na Índia existem somente quatro ou cinco fábricas com grandes volumes, entre elas a CGE e a JCBE", diz Bisi. De acordo com ele, o número aventado de 60 mil unidades inclui as vans. "A Force, antiga Bajaj, tem um veículo estampado, um ônibus mini que da mesma forma que ocorre aqui com o Volare, ora é considerado ônibus, ora não é. Quando falamos em 50 mil unidades ao ano, nos referimos a ônibus

acima de sete toneladas", explica.

As prefeituras são os clientes da Marcopolo em se tratando de carros grandes. A idade média da frota não é tão alta, mas a qualidade dos produtos faz com que os ônibus se deterioresem muito mais facilmente. A qualidade dos materiais empregados, a maneira como são feitos sem proteção anticorrosiva — alguns até sem porta, sem janela — faz com que durem cinco anos, no máximo. "Os nossos duram vinte", diz Bisi. "A frota parece envelhecida, mas é nova", conta o viajante.

Segundo ele, a Índia vem, ano a ano, produzindo a média de 50 mil ônibus. A demanda não é tão grande, pois lá praticamente não há estradas. Com o início de construção de novas estradas, recentemente, é que a demanda começará a aparecer efetivamente. A maior parte do país hoje é atendida por ferrovias. São 65 mil km de ferrovias e 63 mil km de estradas. Agora estão construindo uma rodovia em forma de um diamante, ligando quatro grandes cidades — Nova Délhi, Kolkata (Calcutá), Chennai e Mumbai. Ao todo serão 6,5 mil km, dos quais 96% foram construídos.

Bisi avalia que o novo modelo vai exigir um aumento não tanto da quantidade de

ônibus, mas da qualidade deles, isto é, veículos que tenham mais torque, com maior velocidade, potência, freio. "Hoje você vê na Índia veículos de 15 toneladas com potência máxima de 250 cv, 260 cv. Aqui no Brasil, temos 18, 19 toneladas com potência de quase 400 cv", comenta, acrescentando que já há um processo de homologação como no Brasil.

O número de produtos no mercado é baixo, não passa de 350 modelos. Todo o processo de negociação foi atrasado por causa dos incentivos, das monções, da construção da fábrica. "Mas agora vai!" torce o executivo.

O sistema viário, por exemplo, não é eficiente. Um percurso de 160 km leva não menos de seis horas para ser cumprido, porque é preciso passar por ruas estreitas, vilas, trafegar devagar por causa dos animais; há curvas malfeitas, estradas malconservadas. "As rodovias são asfaltadas, mas, salvo algumas grandes ligações entre as principais cidades, você não consegue desenvolver velocidade", lembra Bisi.

"Há linhas de ônibus para ligar bairros de uma cidade, mas é uma confusão, como é mostrado na novela: uma vaca que atravessa, pessoas, um motociclo, você precisa buzinar, não há como o trajeto ser rápido", complementa.

CRISE — A crise mundial pegou a Índia como um todo, e como não podia deixar de ser, afetou a Tata também. A falta de crédito determinou aumento dos juros. Em outubro, novembro, dezembro, a crise lá foi maior do que no Brasil. Mas em janeiro já houve a recuperação. A produção que era (base) 100 caiu para 70 e hoje está em 130, diferentemente de outros países, que continuam baixando a produção.

"Li artigo que dizia que a Índia seria o primeiro país a sair da crise, primeiro porque o sistema bancário de lá é muito pulverizado; segundo, porque lá não há muita dependência de exportação — eles têm déficit na balança comercial, importando mais do



Para atender ao mercado indiano de 50 mil ônibus ao ano existem poucas fábricas de grande porte

que exportam; e terceiro porque a Índia tem um mercado interno muito grande e forte onde as compras são feitas mais com dinheiro do que com crédito", salienta o diretor. "Eles vão sair da crise muito melhor que a Rússia ou a China", profetiza Bisi.

Os números que a Marcopolo projeta para a Índia passam por revisão, mas a intenção é montar cerca de 7 mil unidades entre as duas fábricas, a de Lucknow e a de Dharward. A de Lucknow começa a operar fortemente a partir de agora, fazendo os protótipos.

"A fábrica de Dharward iniciou agora a montagem das unidades, após passar os três meses finais de 2008 devagar. Enfrentou problema de fornecimento de chassi em outubro e novembro, por causa da crise, mas já está retomando. Neste mês de março vamos receber 250 chassis, e depois serão 400

e 850", diz Bisi. "A própria Tata manda os chassis e nós produzimos. Os chassis são mandados mesmo que ela não tenha demanda de venda, pois existe uma programação (da caixa, do eixo, etc.) de quatro meses de antecedência. O que não é vendido vai para a rede, como estoque".

Esta nova fábrica será de 109 mil m² de área construída. Hoje são 61 mil m². A fase 2, programada para mais adiante (não tem data) terá o dobro desta.

"A fábrica em Lucknow aguarda chassi para começar a entregar um pedido de 1.625 ônibus que ganhamos naquela concorrência, em junho passado, da DTC (Delhi Transport Company). É um novo chassi, um novo motor Cummins, importado dos EUA, para atender às condições exigidas", afirma Bisi.

O executivo explica que parte das 7 mil unidades projetadas será exportada para diversos países, entre os quais a Argélia. A negociação é realizada pela rede da Tata. "Temos gente nossa prospectando oportunidades; nas concorrências, contudo, as vendas são conjuntas", conta o diretor da Marcopolo.

Conforme vai recebendo os chassis a Marcopolo contrata mais pessoas e as treinando. A produção que hoje está numa média de oito carros por dia, irá para 100 carros por dia. "A questão é treinar pessoas. Então neste mês de março eles queriam nos entregar 400 chassis; não vamos conseguir produzir tudo isso; vamos conseguir fazer 250. Temos de contratar, mas contratação é um processo delicado na Tata", ressalta Bisi. "Eles verificam questões de saúde, se a pessoa tem impedi-

DUAS MARCAS DE UM POVO: SIMPLICIDADE E ÉTICA

José Ruben Bisi relata suas impressões sobre o país asiático:

"Na Índia há tudo por fazer. O Brasil, comparativamente, está muito à frente. O grupo Tata é uma ilha dentro da Índia. Você entra na fábrica e vê um lugar bem cuidado, todo certinho, arborizado. Mas aprendi algumas lições.

A primeira é a simplicidade das pessoas. Elas não são ingênuas; ao contrário, são muito preparadas. Os vice-presidentes andam de chinelos, dirigem carros simples, têm padrão de vida de baixo conforto. Não há executivo andando de Rolls Royce, como imaginávamos. Vestem roupas sem marcas ou grifes. Nosso pessoal foi visitar o filho recém-nascido de um gerente. O quarto do hospital é um local onde jamais deixá-amos nossa esposa.

A segunda lição é a ética. O código de ética da corporação está estampado em todas as paredes. Quando voltei para Caxias do Sul pedi para traduzir. É muito interessante. Diz mais ou menos assim: 1º



Rubens de la Rosa, Ruben Bisi, Mauro Bellini, da Marcopolo, e Lusuir Grochot (atrás), diretor-geral da joint venture, fazendo a "puja" em Dharward

todos têm direito de crescer dentro da empresa; 2º a educação é nosso lema; 3º pagaremos os melhores salários para as pessoas; 4º nunca vamos dar dinheiro para políticos; 5º toda empresa será guiada para a não-promoção da corrupção; 6º respeitaremos todas as leis de todos os países onde estivermos atuando.

É um código de respeito às pessoas; todos têm direito a crescer na hierarquia. Então você começa a achar que tem alguma coisa estranha num grupo desses, porque escrever algumas coisas? Por que não dar dinheiro a políticos? Porque fizeram uma

escolha: "vamos crescer fora disso".

Outra coisa: lá educação é levada muito a sério. Você visita uma favela, com pessoas extremamente pobres, e vê sair de casa uma menina, um menino, de roupa branca, todo ajeitadinho, para ir para a escola.

Quando você visita uma empresa a primeira coisa que eles perguntam — para saber com quem estão conversando — é: "que curso você se formou, onde fez mestrado, possui doutorado?" Não perguntam qual a formação: querem saber quais são seus títulos. Não adianta apenas dizer o que você tem; eles querem avaliar a tua universidade. Porque todo indiano que se preze vai estudar no exterior ou fazer um MBA. A educação é levada a sério.

Para você crescer no grupo Tata, ou em qualquer outro grupo, precisa ter formação. Você pega os jornais locais e vê anúncios de pais parabenizando seus filhos por tirarem o primeiro lugar na escola. Ou "a escola tal obteve tantos alunos com nota dez"; "nosso colégio teve maior índice de aprovação".



EVOLUÇÃO E NOVOS PRODUTOS

MEU
Moedeiro Eletrônico Urbano

V650
Novo Validador

Solução
Fretamento

Desenvolvidos
para atender você e
as futuras expectativas
de Mercado.

APB 
PRODATA
BRASIL

+55 11 3146 22 26
www.apb.com.br

mentos policiais, a sua educação — só pegamos gente que possui o equivalente ao nosso Senai. É um processo que demora muito: o que no Brasil leva uma semana lá demora mais de 30 dias".

O ponto positivo é que o padrão Marcopolo de tecnologia e de montagem está sendo repassado. Na visão de Bisi essa é a grande vantagem: a capacidade de fazer o desenvolvimento do produto, o controle de qualidade e de proces-

sos. O salário deles médio lá corresponde praticamente a um terço do nosso, aqui considerando a soma de todos os benefícios. A jornada semanal deles é de 48 horas, mais do que nós; não existem plano de saúde e outros benefícios.

"Este ano o mercado na Índia vai cair 15%. Não tem jeito: o primeiro trimestre será muito ruim, mas há programas governamen-



Com capacidade prevista para 30 mil ônibus, a fábrica de Dharward deverá produzir cerca de 15 mil unidades em 2009

tais sendo analisados para aquisição de ônibus. Um dos projetos prevê destinar recursos públicos à compra de ônibus para as prefeituras", diz.

Para a Marcopolo, 2009 é o ano da largada para a companhia. A Tata estava planejando 29 mil chassis. Pelas contas do diretor da Marcopolo o volume tende a

cair pela metade. "Como somos o fornecedor prioritário, podemos fazer 15 mil unidades; ainda não há capacidade para fazer além disso", observa Bisi. O modelo de ônibus introduzido é todo adaptado para a Índia, pois as leis lá são diferentes.

"Somos extremamente respeitados na Índia. A Tata é a marca "mãe" lá, mas ela faz questão de usar a marca Marcopolo para promover os seus produtos e anuncia: esse é um ônibus Tata

Marcopolo. A Tata fala mais da Marcopolo do que de si própria, invertendo os papéis e isto está ajudando a alcançar um nível de qualidade", assinala o diretor gaúcho.

"A convivência com um sócio que te elogia, respeita, valoriza, que é honesto, isso é a maior experiência de fazer negócios no exterior", complementa.

> *O indiano comum não tem alternativa de se destacar, de sair daquela vala comum, mas ele é muito bem educado. Diversas universidades americanas concedem bolsas, pois sabem que eles possuem bom raciocínio matemático.*

No cartão de visita de um indiano aparecem primeiro os títulos e depois o nome abreviado, porque o título que vem na frente é mais importante, tipo "doutor-engenheiro-Phd" seguido do nome, exemplo, B.V. Singh. Nos balanços da Tata, por exemplo, consta o nome e a função que o executivo vai exercer e quais são seus títulos. Ou seja, a avaliação da empresa é feita pela graduação que têm seus executivos.

O salário é um item muito transparente, tanto é que a Tata publica o salário de todos os executivos por meio do balanço. Em todos os setores está a carta do presidente, que fala dos princípios do grupo. O Ratan Tata, dono do Grupo Tata, está tentando tirar as pessoas do conceito de pobreza dizendo

como elas são importantes.

Apesar de serem muito pobres, a família é respeitada. As filhas não são muito bem-vindas, porque tem que dar o dote. A mulher indiana, porém, é intocável. Se for violentada ou assediada sexualmente — e isso você vê nos jornais, na TV — a família inteira a defende, e faz a própria justiça, com o apoio da polícia. Se ela recebe uma cantada ou é assediada sexualmente, convoca toda a família, tios, primos, parentes, vizinhos, vai lá, indica quem a ofendeu e se faz justiça com as próprias mãos. E isso acontece com frequência, não são casos isolados.

Nosso pessoal disse que já viu pessoas penduradas, ensanguentadas, surradas pela família. E a polícia só prende depois da punição pela família. Isso mostra como é forte a noção de família. Eles são muito unidos. Quando um filho vai viajar, e isso aparece na novela, sempre vai pedir uma espécie de bênção das pessoas mais velhas. Um colega nosso, toda vez que viaja, vai até sua mãe, que mora longe, pedir proteção.

O indiano acredita que todo animal é uma reencarnação — e aqui entra um aspecto importante que ajuda a entender o porquê de eles não alcançarem tanto desenvolvimento: você precisa ser feliz com o que tem, teu emprego, tua família. Esse é o princípio. O indiano, por natureza, é feliz, mesmo pobre. Não existe essa necessidade consumista que temos aqui.

A pirâmide social na Índia é constituída de apenas dois segmentos: os milhares e milhares de pobres na base e na ponta os pouquíssimos milionários. A maior favela do mundo, chamada Adirabi, está localizada em Mumbai, com cerca de um milhão de pessoas, e 70% da população desta cidade do porte de São Paulo são paupérrimos, vivendo em mais de duas mil favelas.

Dizem que 200 milhões pessoas na Índia não possuem casa para morar, vivem nas ruas, em tendas improvisadas; e isso é algo que você vê nas ruas, perto dos hotéis: cidadãos dormindo nas calçadas, em tamanho número que é preciso caminhar pelo asfalto para não tropeçar neles."



A TRANSPÚBLICO ESTÁ DE VOLTA.

E pronta para repetir o sucesso da estreia!

Depois do sucesso da estreia em 2007, a feira volta a ser realizada no Transamerica ExpoCenter recheada de novidades.

A principal delas é a união das entidades que congregam o transporte urbano de passageiros, transporte rodoviário de passageiros, transporte por fretamento e turismo e as encarregadoras – NTU, ABRATI, ANTTUR e FABUS – na realização e apoio do evento.

O evento servirá também de palco para a comemoração do cinquentenário da FABUS – realizadora da feira ao lado da NTU – e será prestigiada pela Indústria de Chassis, Distribuidores de Petróleo e Derivados, Desenvolvedores de Sistemas de Gestão, Sistemas de Bilhetagem Eletrônica, entre outros.

Marque na sua agenda:

dias 14, 15 e 16 de Julho de 2009 no Transamerica ExpoCenter.



▶ TRANSPÚBLICO 2009

TRANSAMERICA  EXPO CENTER
14, 15 E 16 DE JULHO DE 2009 - SÃO PAULO [SP]

Realização:

Patrocínio:

Apoio institucional:

Organização:

Apoio editorial:



COMERCIALIZAÇÃO:

Marcelo Fontana Promoções e Eventos: Fone/Fax: 11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br - www.revistatransportemoderno.com.br - www.revistatecnibus.com.br

Quando santo de casa opera milagre



Os ônibus Scania de 15 m encarroçados pela Caio entregues à SBCTrans tem piso baixo e capacidade para 100 passageiros

SBCTrans é a primeira empresa do ABC paulista a comprar ônibus de 15 metros de comprimento com chassis Scania feitos na mesma região

Ariverson Feltrin

A Scania, é sabido, tem sua fábrica brasileira instalada em São Bernardo do Campo, no ABC paulista. E a marca de origem sueca vem batalhando a ideia de propagar o conceito de ônibus de 15 metros. Em fevereiro as pontas se juntaram. A Scania fez a lição de casa ao entregar para uma empresa da região do ABC um lote de 25 chassis K270 equipados com carrocerias

de 15 metros e capacidade para 100 passageiros.

"A venda dos chassis de 15 metros para a SBCTrans consolida o modelo como solução eficiente para o transporte urbano de passageiros nos grandes centros e mostra que os gestores do transporte público começam, efetivamente, a valorizar veículos que apresentam mais tecnologia, conforto

e capacidade para o transporte de passageiros", diz Wilson Pereira, gerente executivo de vendas de ônibus da Scania.

José Romano Netto, diretor da SBCTrans, tratado por Zeca, disse a Technibus que a compra de ônibus de 15 metros, todos encarroçados pela Caio, atende a vários objetivos. "Apresenta maior capacidade em relação ao conven-



José Romano Netto, diretor da SBCTrans: com o ônibus de 15 m, "ganhamos nós em eficiência operacional e ganha o passageiro em conforto"

cional e tem piso baixo. Ou seja, ganhamos nós em eficiência operacional e ganha o passageiro em conforto".

O ônibus de 15 metros tem porte intermediário entre o convencional de 12 e 13 metros e o articulado, que mede 18 metros de comprimento.

"O consumo, de 1,7 km por litro na versão 15 metros é muito próximo do gasto com diesel da versão convencional, mas bastante menor em relação ao articulado, que faz 1,2 km por litro", diz Zeca.

A SBCTrans, que opera dentro da cidade

de São Bernardo, tem uma frota total de 350 carros até então formada só por micro-ônibus e veículos convencionais. Os micros, num total de 110 unidades, são utilizados em linhas de baixa demanda (até 350 passageiros por dia por carro). Nas rotas de alta demanda, na faixa de mil passageiros por dia por veículo, são utilizados os convencionais e, agora, também os de 15 metros.

A Scania destaca um dos diferenciais do modelo K270, o sistema de ajoelamento por meio do controle eletrônico da suspensão. A tecnologia permite rebaixa-

mento do carro à altura da calçada. É isso que o passageiro precisa, sobretudo idosos, crianças e mulheres.

Apesar de vizinha da Scania, é a primeira vez que a SBCTrans compra ônibus da marca. "Esperamos que nossas expectativas sejam atendidas, traduzindo ótimos resultados em economia, confiabilidade e conforto para os passageiros", reforça Zeca.

METRA – O grupo da SBCTrans é o mesmo que controla a Metra, empresa que opera o sistema de ônibus mais bem azeitado do País, com extensão de 32 km de corredores exclusivos que unem os bairros paulistanos de Jabaquara e São Mateus e passam pelas cidades do ABD (Santo André, São Bernardo e Diadema), integrantes da Grande São Paulo, maior conglomerado urbano do País.

A Metra, com abrangência intermunicipal, também comprou ônibus de 15 metros – com chassis Scania K270 encarroçados pela Caio. A aquisição envolveu 40 carros, um lote de 25, outro de 15 veículos.



A Metra, com abrangência intermunicipal, também comprou ônibus Scania de 15 metros, num total de 40 unidades



A frota de 350 carros da SBCTrans recebeu nova comunicação visual, simbolizando uma roda estilizada

SBCTRANS TRAZ DESIGN DE MINAS

Além dos novos ônibus de 15 metros com chassis Scania equipados com motor traseiro e três eixos, a SBCTrans traz outra novidade. Sua frota de 350 carros recebeu nova comunicação visual, simbolizando uma roda estilizada e criada

pelo designer Paulo Henrique, de Juiz de Fora, Minas Gerais, o mesmo que fez a comunicação dos ônibus da Eletra, fabricante de chassis com tecnologia de propulsão híbrida.

Tanto SBCTans, Metra, quanto Eletra são

empresas e empreendimentos ligado a chamado Grupo Braga, tradicionalíssimo no ABC paulista, comandado por João Braga e Beatriz Braga e já gerido também pela terceira geração da qual o dedicado Zeca faz parte.



Um dos diferenciais do Scania K270 é o sistema de ajoelamento por meio do controle eletrônico da suspensão

Antes da introdução da versão 15 metros, a Metra tinha 250 ônibus (150 unidades do tipo padron (13 metros) com motor diesel, 70 trólebus (de 12 metros) e 30 articulados de 18 metros (20 diesel e 10 trólebus). "Se for para escolher entre articulados e 15 metros, preferimos o segundo pela versatilidade, conforto e economia de combustível", diz José Romano, Zeca. "Temos pesquisas na Metra indicando que o passageiro não gosta de andar no reboque do articulado por causa do desconforto". No corredor da Metra, segundo Zeca, há espaço também para outra versão: "A empresa não deveria ter articulado, mas biarticulado." Seja biarticulado ou 15 metros, a Metra poderá partir nos próximos anos para adotar integralmente ônibus elétrico, diz Zeca.

O que esperar de 2009.

GUIA DE EMPRESAS • TABELAS COM ESPECIFICAÇÕES DE TODOS OS CHASSIS • FICHAS TÉCNICAS DE ENCARROÇADORAS • GUIA DE FORNECEDORES, PEÇAS E SERVIÇOS • CONJUNTURA E MERCADO

ANUÁRIO DO ÔNIBUS

OTM 2009

GESTÃO EMPRESARIAL EFICIENTE, UM MEIO PARA SUPERAR A CONCORRÊNCIA

URBANO
Financiamento favorece renovação de frotas

CHASSI
Montadoras apostam na demanda escolar

RODOVIÁRIO
Licitações fortalecem qualidade dos serviços

CARROCEIRAS
Mercado externo estimula as vendas

FRETAMENTO:
Turismo ecológico aquece mercado

BILHETAGEM
Cresce diversificação nas aplicações

50 ANOS
FABUS

CINQUENTENÁRIO DA FABUS - JULHO DE 2009

Os rumos da economia na visão dos economistas e dos transportadores e seus reflexos na atividade de transporte rodoviário e urbano de passageiros nos próximos doze meses.

e mais:

RODOVIÁRIO— Em ano de licitação das linhas interestaduais, as atuais operadoras se preparam para se ajustar as novas exigências que serão estabelecidas para as operações.

URBANO— Um balanço das cidades cujos sistemas de transporte coletivo avançaram em termos de eficiência, como aumento da velocidade média, regularidade e facilidade de integração.

FRETAMENTO E TURISMO— Enquanto a debilitação da economia pode afetar os serviços de fretamento contínuo, também pode contribuir para aumentar o turismo rodoviário nacional. Casos de operações de sucesso.

CHASSI E CARROCEIRAS— Como evoluíram os ônibus brasileiros e as tendências daqui para frente em termos de conforto, segurança e eficiência em consumo de combustível e os ônibus certos para cada aplicação

INTERNACIONAL— Quais as mais recentes tendências em operações de transporte de passageiros e as inovações introduzidas nos ônibus que chegaram ao mercado em 2008, além do ingresso de novos fabricantes.

BILHETAGEM— Um panorama dos sistemas de bilhete instalados nas cidades médias e dos projetos em estudo ou execução para ampliar a integração com outras modalidades de transporte.

CUSTOS— O que as empresas fazem e conseguem em resultados práticos com controles mais precisos, facilitados pela informática, para reduzir as contas combustíveis e pneus.

MOTORES, PNEUS E AUTOPEÇAS— Os fabricantes de componentes de veículos mantêm a produção em compasso de espera enquanto aguardam a reversão do cenário negativo do setor automotivo nos próximos meses.

RECAUCHUTAGEM— Diferentemente de outros segmentos industriais ligados ao transporte, as reconstrutoras de pneus animam-se com as expectativas de aumento de suas atividades num quadro de maior controle dos custos.

Anuncie no **Anuário do Ônibus 2009**
o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

ANUÁRIO DO ÔNIBUS

2009

Fechamento publicidade
Material

01/04/09
06/04/09

LEIA TAMBÉM:



OTM
EDITORA

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br



Sistema atende 40,5 milhões de pessoas por mês

A EMTU coordena o sistema de transporte da Grande São Paulo, que tem uma frota de 4,5 mil veículos e 610 linhas, além dos sistemas da Região Metropolitana de Campinas e da Baixada Santista

Márcia Pinna Raspanti

A Empresa Metropolitana de Transporte Urbano (EMTU) faz o gerenciamento dos sistemas do transporte intermunicipal nas regiões metropolitanas de São Paulo, de Campinas e da Baixada Santista. A maior delas é a Região Metropolitana de São Paulo, com uma área de mais de 8 mil km², formada por 39 municípios. Todos os

dias, 1,6 milhão de passageiros utilizam as linhas intermunicipais da Grande São Paulo. As linhas são operadas por empresas permissionárias e concessionárias. A frota que circula na Região Metropolitana de São Paulo é de 4,5 mil veículos, que têm idade média de 5,3 anos. Nos últimos 12 meses houve a inclusão de ônibus no-

vos no sistema. Em 2008, entraram no sistema 383 veículos novos, sendo que 25 circulam no Corredor ABD (São Mateus-Jabaquara, com 33 km de extensão).

A Região Metropolitana de São Paulo foi dividida em cinco áreas de operação, mais a capital paulista, para a concessão dos serviços intermunicipais metropolita-



Para atender aos usuários de transporte dos 39 municípios da Grande São Paulo operam 25 empresas, entre concessionárias e permissionárias

nos. Cada área possui um contrato de concessão com uma empresa ou consórcio. O município de São Paulo é considerado pólo de atração da região, sendo uma zona comum a todas as áreas de concessão. As concessionárias que atuam na Grande São Paulo são: Intervias (área 1), Anhanguera (área 2), Internorte (área 3) e Unileste (área 4), além da Metra, operadora do Corredor ABD. Nas primeiras quatro áreas de operação, existem 517 ônibus adaptados para portadores de necessidades especiais.

Na região do ABC (área 5) – composta pelos municípios de Diadema, São Caetano, São Bernardo, Santo André, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra, além de parte da capital – a escolha da concessionária enfrenta uma situação de impasse. O edital de licitação foi encerrado por falta de empresas ou consórcios interessados. A Secretaria dos Transportes Metropolitanos e a EMTU estudam o aprimoramento do edital. Sem interessados em concorrer ao direito de operar os

ônibus intermunicipais, a região permanecerá com a atual frota, operada por empresas permissionárias até nova licitação, que ainda não tem data definida.

As viações da região alegam que a EMTU

deveria realizar levantamento dos investimentos feitos pelas atuais concessionárias que ainda não foram amortizados. Isto seria necessário para que fosse feita a correta indenização ao término do contrato.

As empresas afirmam que o edital é economicamente inviável.

De acordo com o departamento de Comunicação da EMTU, a Secretaria dos Transportes Metropolitanos e a EMTU estudam reformulações no novo edital, levando em conta, ainda, projetos como o Expresso ABC, da Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM), e o da linha de Veículo Leve sobre Trilhos (VLT), anunciado recentemente pela prefeitura de São Bernardo do Campo, "o que pode modificar a configuração das demandas do transporte público na região. Assim, ainda serão necessárias análises de impacto desses sistemas de transporte sobre o desejo de deslocamento dos usuários na região do ABCD".

Os principais corredores da Região Metropolitana de São Paulo,



A idade média da frota metropolitana de 4,5 mil veículos é de 5,3 anos



As principais linhas intermunicipais transportam no horário de pico até 20 mil passageiros

em volume de passageiros são: São Dom Pedro II/Avenida Goiás), com 4 mil Mateus-Jabaquara (Corredor ABD), com 20 passageiros.

mil passageiros (volume estimado pela EMTU no horário de pico); Arujá-Guarulhos-Armênia (Rodovia Dutra), com 14 mil passageiros; Juquitiba-São Lourenço da Serra-Embu-Itapeerica da Serra-Pinheiros (Avenida Francisco Mourato), com 13 mil usuários; Itapevi-Cotia-Carapicuíba-Pinheiros (Rodovia Raposo Tavares), com 8 mil passageiros; Itapevi-Jandira-Barueri-Carapicuíba-Pinheiros-Lapa-Pinheiros (Avenida Corifeu de Azevedo Marques), com 6 mil; Mogi das Cruzes-Suzano-Itaquaquecetuba-Poá-Ferraz Ferraz de Vasconcelos-São Miguel Paulista-Brás (Avenida Marechal Tito-Avenida Celso Garcia), com 5,6 mil usuários; Guarulhos-Tucuruvi (Avenida Guarulhos-Avenida Antônio Maria de Laet), com 5 mil passageiros; Guarulhos-Penha (Avenida Guarulhos-Avenida Gabriela Mistral), com volume estimado de 4,5 mil passageiros; e Ribeirão Pires-Mauá-Santo André-São Caetano-Sacomã (Avenida

AUMENTO NAS TARIFAS – As tarifas dos ônibus intermunicipais das três regiões metropolitanas do estado – São Paulo, Campinas e Baixada Santista – foram reajustadas em fevereiro. A média de reajuste das tarifas das linhas intermunicipais do serviço comum na Região Metropolitana de São Paulo será de 7,45%; na Região Metropolitana da Baixada Santista, de 8,6%; e da Região Metropolitana de Campinas, de 9,18%.

As 13 linhas do Corredor Metropolitano ABD (São Mateus-Jabaquara), operadas pela concessionária Metra, terão reajuste de 6,25%. A tarifa passará de R\$ 2,40 para R\$ 2,55. O cálculo das novas tarifas levou em conta a evolução dos custos do

setor de transporte coletivo dos últimos 12 meses, que inclui componentes específicos como óleo diesel que apresentou alta de 11,54%, material rodante (veículos) que aumentou 7,02% e mão-de-obra com variação de 8,5%. O peso desses itens no cálculo do custo do transporte é de 43% para mão-de-obra, 22% para combustíveis, 19% para veículos e peças, e 16% para os demais.

FISCALIZAÇÃO E MUDANÇAS

– A EMTU lançou neste mês o Projeto Linhaça, que prevê reprogramação horária, adequação da frota, mudança de itinerário, entre outras medidas, que poderão ser adotadas em 23 linhas de ônibus intermunicipais das regiões metropolitanas de São Paulo, da Baixada Santista e de Campinas. O critério de escolha das linhas baseou-se nos últimos resultados do Índice de Qualidade de Transporte (IQT), uma ferramenta de gestão para avaliar o nível do serviço prestado, princi-

NÚMEROS DA EMTU NA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO:

Média de passageiros transportados por mês:

40,5 milhões

Média de passageiros transportados dia útil:

1,6 milhão

Frota operacional:

4,5 mil veículos

Linhas na região:

610

Operadoras: cinco concessionárias (considerando a Metra, operadora do Corredor ABD) e 20 empresas permissionárias

Idade média da frota:

5,3 anos

Além da Grande São Paulo, a EMTU também gerencia o transporte coletivo das regiões metropolitanas de Campinas e Baixada Santista. Ao todo, somando as 67 cidades nas três regiões metropolitanas, os dados são os seguintes:

Total de linhas:

850

Total de passageiros:

2 milhões por dia

Frota:

5,6 mil veículos

Em tempo de crise...

**Uma luz é sempre
bem vinda...**

Luminárias Vagalume

Apresentamos ao mercado a solução para a
iluminação interna de seu ônibus.



- * Capacidade de iluminação maior que uma lâmpada fluorescente de 20w.
- * Melhor qualidade de luz, dando vida ao interior dos ônibus.
- * Consumo de energia menor que 50% de uma lâmpada fluorescente 20w.
- * Com menor consumo durante a limpeza noturna do veículo, minimiza a possibilidade de exaustão da bateria, fato que compromete substancialmente a vida útil das mesmas.
- * Produto ecologicamente correto, livrando sua empresa da responsabilidade de descarte controlado, das lâmpadas fluorescentes.
- * Protegidas contra excesso de tensão de até 50 Volts.
- * Instalação em apenas 5 minutos.
- * Garantia de 5 anos.

www.luminariasvagalume.com.br

**Garantia
5 anos**

palmente do ponto de vista dos usuários do sistema.

As 23 linhas foram definidas a partir da análise dos técnicos da EMTU sobre as reclamações registradas nas entrevistas com os usuários, para definir o índice parcial IQC. Esses serviços tiveram o maior número de reclamações e será neles que o projeto irá atuar para diagnosticar os problemas e propor soluções de melhoria. Assim, 60 agentes de fiscalização foram treinados para aplicação das pesquisas operacionais para avaliar o cumprimento da programação, além da análise de concentração de demandas, locais onde há maior número de embarque e desembarque em pontos específicos, ao longo do trajeto da linha. Os resultados das mudanças serão avaliados por meio das pesquisas do Índice de Qualidade de Transporte a serem realizadas em 2009 e 2010.



Terminal de São Bernardo do Campo, um dos terminais mais movimentados fora da capital

O Projeto Linhaça prevê, ainda, reuniões sistemáticas com as permissionárias e concessionárias responsáveis pela ope-

ração das linhas e divulgação aos usuários sobre as mudanças por meio de cartazes, folhetos e grande mídia.

O Canguru® pode ser definido em apenas três frases:

2 cartões SD
GRÁTIS

“Encontre uma maneira fácil de apresentar uma nova idéia e ela triunfará.”

Steve Jobs

“A simplicidade é a complexidade resolvida.”

Constantin Brancusi

“A sofisticação do Canguru® está na sua simplicidade.”

Claudio Cardoso

Características:

- 100% Digital
- Luz Infravermelho
- Grava até 4 câmeras
- Velocidades de gravação:
1,2,3,4,5 e 25 FPS ou o exclusivo sistema de SPF - Segundos por Frame.
- Garantia de 1 ano
- Software de Visualização - AlltecView
- Software de Gerenciamento de Ocorrências

Canguru®

Sistema de Gravação Digital

www.vejasuafrota.com.br



+ 10.000
Cangurus
Instalados

8^o Encontro Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo



Dias 4 e 5 de junho de 2009

Hotel InterContinental • Praia de São Conrado • Rio de Janeiro • RJ

ANTT
ANUUR

Apoio Institucional:

Realização:

Apoio Editorial:

Comercialização
e Organização:

CNT | Confederação Nacional do Transporte

ANTT

Ministério do Turismo

B:ESL
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL

ANUUR

TECHNI bus

MF
Ministério da Fazenda

Reunindo líderes empresariais, autoridades, especialistas e empresários de todo o país, a ANTTUR traça o cenário de permanente inovação do segmento, em dois dias de intensa e memorável programação, em seu **“8º Encontro Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo”**, nos dias 04 e 05 de junho no Hotel Intercontinental, no Rio de Janeiro.

Serão grandes destaques da programação: Palestra Magna – “O Cenário Econômico Atual e sua Repercussão nos Diversos Segmentos”, com enfoque no fretamento, sob análise de jornalista de renome nacional, como especialista convidado especial.

- **“A Visão Inovadora de Empresas Comprometidas com a Gestão da Excelência de seus Serviços”**, com a participação do cliente contratante.
- **“Regulamentação da Profissão de Motorista sob o Crivo do Congresso Nacional”**.
- **“A Nova Gestão da ANTT em Mesa Redonda”**, dentre outros assuntos de interesse do segmento.
- **Exposição de Ônibus e Equipamentos.**

Reserve já estas datas, 04 e 05 de junho de 2009, em sua agenda e faça parte desse inolvidável momento de nosso segmento!

Informações e inscrições:

ANTTUR – Associação Nacional dos Transportadores de Turismo e Fretamento

Avenida Graça Aranha, 326 / 8º andar – Centro – Rio de Janeiro – RJ
CEP: 20030-001 – Tels (21) 2210-7281 / 7400 / 7398 – 2262-8149 / 8435
e-mail anttur@anttur.org.br





Da frota atual de 212 trólebus, 140 serão renovados em três anos

Começa a revitalização das linhas de trólebus

EMTU e SPTrans preparam projetos para intensificar o uso de trólebus, com a renovação da frota, reformas nos corredores já existentes e construção de novos itinerários destinados a estes veículos

Márcia Pinna Raspanti

Em 2009 o transporte por ônibus elétricos da Grande São Paulo receberá reforços. De acordo com a SPTrans, o Consórcio Leste 4/Himalaia, operador deste tipo de veículos em São Paulo, começa a renovar parte da frota atual ainda em março. A concessionária tem um prazo de três anos para renovar 140 veículos, de um total de 212 que compõem a frota atual. Quatro novos ônibus começam a circular nas próximas semanas pela cidade e mais cinco entram em operação em abril.

Uma das principais exigências da SPTrans junto ao operador é que os novos veículos sejam totalmente acessíveis para portadores de deficiência, com rampa para

cadeirantes. Do chão até a plataforma onde ficam os passageiros, os novos carros têm apenas 37 centímetros de distância, o que facilita a entrada dos usuários. Os veículos são monoblocos produzidos pela Busscar, empresa de Joinville (SC), que desenvolveu o conjunto elétrico em parceria com a WEG. Desde o início do ano, um ônibus deste modelo foi colocado para servir à população de maneira experimental e continuará em operação juntamente com os outros.

Os ônibus elétricos ou trólebus circularão em linhas já existentes, em sua maioria concentrados na região leste da cidade. Existem ainda outras linhas ligando a re-

gião sudeste (Ipiranga, linhas 4112 e 4113) e parte da oeste (arredores da Rua Cardoso de Almeida, em Perdizes, linha 408A).

Em 2009 começa a licitação da obra do Expresso Celso Garcia, corredor de ônibus que ligará a região de São Miguel Paulista (zona leste) ao centro da cidade. Será um corredor exclusivo de 25 quilômetros que vai operar também com trólebus e deve atender cerca de 400 mil usuários por dia. Segundo a SPTrans, as maiores vantagens dos ônibus elétricos estão relacionadas ao meio ambiente, já que não emitem poluentes na atmosfera por serem movidos à eletricidade e possuem motor mais silencioso. Tais veículos, contudo, são mais caros

que os movidos a diesel cerca de 40%, em média.

CORREDOR METROPOLITANO – A Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU/SP) também pretende ampliar o uso dos veículos elétricos em 2009. Já foi publicado o edital para contratação de empresa especializada para as obras de instalação da rede aérea eletrificada no Corredor Metropolitano ABD (São Mateus-Jabaquara), o que viabilizará a operação total do sistema com a tecnologia trólebus ou ônibus elétrico. As intervenções serão feitas no trecho de onze quilômetros entre o Terminal Piraporinha, em Diadema, e o Terminal Jabaquara, em São Paulo, que ainda não está preparado para a circulação de veículos elétricos. Com as obras, o corredor passará a ser totalmente eletrificado, pois o trecho de 22 quilômetros entre os Terminais São Mateus e Piraporinha já é operado por trólebus. Ao todo, serão 33 quilômetros aptos a receber os veículos elétricos.

A empresa ou consórcio vencedor da licitação pública executará as obras civis, montagens e serviços necessários para a instalação das redes elétricas de contato e de alimentação e estações retificadoras com-

pletas, testadas e em condições de receber os veículos para operação comercial. Também fica a cargo do vencedor a instalação de canteiro de obras e apoio técnico, execução de desvios de tráfego e sinalização viária, de controle tecnológico, ambiental e de qualidade dos serviços.

As obras têm um custo estimado de R\$ 19,4 milhões e devem começar ainda no primeiro semestre deste ano. O prazo de execução previsto pela EMTU é de dez meses.

As próximas etapas para aprimorar a operação do Corredor Metropolitano ABD (São Mateus-Jabaquara) serão as reformas da rede já existente e a eletrificação do futuro Corredor Diadema-São Paulo (Brooklin). No Corredor ABD, gerenciado pela EMTU e operado pela Metra, circulam 230 ônibus distribuídos em treze linhas, dos quais 78 são elétricos com dispositivos de acessibilidade para os usuários com dificuldades de locomoção. Em média, 5 milhões de passageiros utilizam o corredor todos os meses.

Apenas quatro ônibus híbridos, estão em operação no sistema metropolitano gerenciado pela EMTU. Os quatro circulam no Corredor ABD e não existem projetos para ampliar a atuação deste tipo de

veículo, segundo informações da EMTU. Nos veículos híbridos, a energia elétrica vem do motor-gerador, embarcado no veículo, sem necessidade de rede aérea. Existe ainda um banco de baterias que complementa a energia necessária para o motor elétrico.

MERCADO AQUECIDO – A Eletrabus, empresa de São Bernardo do Campo, fornece os veículos elétricos utilizados nos corredores gerenciados pela EMTU-SP. Em 2008, a empresa produziu 45 sistemas para trólebus, bem acima dos 15 vendidos em 2007. "Para cidades com o alto grau de poluição, o trólebus é uma grande solução, pois os benefícios com emissão zero de poluentes são vitais para sobrevivência das cidades. O trólebus recupera seu espaço. Tanto o governo do estado, através da EMTU, como a cidade de São Paulo, através da SPTrans, vêm ampliando a frota destes veículos. Com foco nestas operações, devemos fornecer cerca de 200 unidades de ônibus elétricos, nos próximos três anos", informa a gerente comercial da Eletrabus, Ieda Maria Alves de Oliveira.

A Eletrabus fabrica trólebus (que dependem da rede elétrica) e os híbridos (funcionam com baterias elétricas). De acordo com Ieda, a vida útil deste tipo de veículo supera os 20 anos.

Os custos são mais altos que os similares movidos a diesel – 40% mais caros no caso dos trólebus e 50% em relação aos híbridos. "Se considerarmos só a vida útil como vantagem, eles já se pagam. Nos dois casos, porém, a vantagem principal é a redução de emissão de poluentes. No caso do trólebus a emissão no veículo é zero. Para os híbridos, a redução chega a 90% de material particulado (fumaça preta)", garante Ieda.



No sistema metropolitano gerenciado pela EMTU operam quatro ônibus híbridos da Eletrabus

Ano começa bem

Licitação de 6.600 ônibus escolares do programa federal Caminho da Escola significa uma injeção de R\$ 1,1 bilhão na indústria de chassis e carrocerias de ônibus em 2009

Guilherme Arruda

Os vencedores do pregão eletrônico para a produção de 6,6 mil veículos escolares destinados ao programa Caminho da Escola – Iveco, Induscar-Caio, Marcopolo e Volkswagen – não falam abertamente, mas se pudessem dizer alguma coisa certamente seria: "Os preços ficaram abaixo do que imaginávamos". E estão com razão. Entre os melhores lances oferecidos e o valor efetivamente negociado criou-se uma diferença que variou entre 3,9% e 5,5% a menos para os participantes.

A rigor, este formato de pregão possibilita conseguir valores mais baratos dos veículos, devido ao ganho de escala. E foi com este triunfo que o governo federal, por meio do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE) – executor do Caminho da Escola –, convenceu os players a ceder, já na fase de prorrogação do segundo tempo. Ninguém reclamou, até porque em tempos de declínio de pedidos, a injeção de R\$ 1,1 bilhão significa um alívio para todas as montadoras.

A Iveco Latin America venceu o item 1 (ônibus para até 23 alunos), com o preço unitário de R\$ 123 mil. A Marcopolo ganhou os itens 2 e 4 (para 31 e 28 lugares, respectivamente). O preço do ônibus de 31 lugares ficou em R\$ 137,1 mil e o de 28 em R\$ 146,9 mil. Embora tenha menor número de assentos, a unidade de 28 lugares é mais cara porque é reforçada. Entre outras coisas, a altura da base (saia) do veículo é maior, possui rodas próximas da



Pela primeira vez, o governo apresenta um veículo com especificações próprias para o transporte de estudantes

frente e da traseira do veículo, além de suspensão reforçada que facilitarão passagens por terrenos acidentados.

A Induscar-Caio venceu os itens 3 (54 lugares), com o valor de R\$ 187,2 mil, 5 e 6 (ambos para 36 alunos sentados). O veículo do item 5 ficou por R\$ 196,5 mil e o 6, por R\$ 198,5 mil. A diferença de preço se deve ao fato de o veículo do item 6 ter eixo traseiro com bloqueio de diferencial. Os dois últimos itens (ônibus de 54 lugares) foram vencidos pela Volkswagen. O ônibus 7 saiu por R\$ 199 mil e o 8, por R\$ 203 mil. A diferença de R\$ 3 mil também se justifica porque o eixo traseiro do ônibus 8 vem com bloqueio de diferencial.

O diretor administrativo do FNDE, José

Carlos de Freitas, encerrou o pregão deixando uma mensagem positiva para o setor: afora as 6,6 mil unidades, há espaço para avançar até oito mil unidades ainda neste ano. O regulamento prevê esta possibilidade. O entusiasmo ele colheu no Encontro Nacional de Novos Prefeitos, efetuado em Brasília, conversando com vários potenciais "compradores" (prefeitos de todo o país). "Não faltarão recursos", garante o diretor do FNDE.

Outra novidade facilitadora é a redução de documentos exigidos pelo BNDES para formalização dos pedidos. O que não muda, segundo ele, é a burocracia, os procedimentos para o encaminhamento de compra, pois estão previstos em lei. Ele admite que este

pregão foi tenso, com as montadoras fazendo defesas de preços, enquanto que, na outra ponta, o governo manteve posições firmes para negociar reduções. "Esse embate é que provocou a demora, mas no final todos saíram ganhando", disse Freitas.

EQUIPAMENTOS DE ACESSIBILIDADE

— Desde o lançamento, 1.298 municípios e dois estados aderiram ao Caminho da Escola e efetuaram a compra de 2.487 ônibus escolares: 1.150 veículos por meio de financiamento do BNDES; 740 por meio de convênios com o FNDE; e 597 com recursos bancados pelos municípios. O programa foi criado em 2007 com o objetivo de renovar a frota de veículos escolares; garantir segurança e qualidade e contribuir para redução da evasão dos estudantes matriculados na educação básica da zona rural das redes estaduais e municipais. Também visa à padronização dos veículos, à redução dos preços dos veículos e ao aumento da transparência nessas aquisições.

Os modelos 2009 terão bloqueio de diferencial, chassi mais alto e rodas mais próximas da frente e da traseira do veículo, para melhorar a trafegabilidade em terrenos acidentados e facilitar a saída de atoleiros. Haverá equipamentos de acessibilidade, com uma cadeira de rodas especial que poderá ser descida até o nível do solo para embarcar alunos com dificuldade de locomoção. Por isso, a porta dos veículos será mais larga: o vão livre vai

RESULTADO POR FORNECEDOR

	Item	Número de Unidades	Número de Passageiros	Valor do Negócio
Iveco Latin America	1	1.110	23 lugares	
Subtotal				R\$ 136,5 milhões
Induscar-Caio	3	1.110	54 lugares	
Induscar-Caio	5	555	36 lugares	
Induscar-Caio	6	555	36 lugares	
Subtotal				R\$ 427,0 milhões
Marcopolo	2	1.110	31 lugares	
Marcopolo	4	1.110	28 lugares	
Subtotal				R\$ 315,2 milhões
Volkswagen	7	555	54 lugares	
Volkswagen	8	555	54 lugares	
Subtotal				R\$ 223,1 milhões
TOTAL				R\$ 1,1 bilhão

passar dos atuais 80 cm para 95 cm, a fim de facilitar o manuseio da cadeira. Dos seis modelos em operação, apenas três possuem mecanismo de acessibilidade.

Os ônibus possuirão tacógrafo eletrônico e GPS, o que irá garantir maior segurança para os estudantes e permitir o controle do trajeto, dos tempos de percurso e de paradas, e de consumo de combustível. A largura do corredor central vai diminuir para aumentar a quantidade e o conforto dos assentos, além de evitar que os estudantes fiquem em pé nos veículos. Os veículos passarão a ter vidros temperados verdes, para garantir conforto térmico; para-barro na frente e atrás; e dispositivo passa-balsa, que garante maior trafegabilidade em estradas sinuosas.

Virão também com duas lixeiras, de nove litros de capacidade, na entrada e nos fundos. A prateleira embaixo dos bancos para transporte das mochilas dos estudantes será substituída por uma rede acima e outra nas costas dos assentos, para acomodação do material escolar. Além dos ônibus, o governo está elaborando especificações para construção de embarcações exclusivas ao transporte de estudantes.

Pela primeira vez no Brasil, o governo federal, em parceria com o Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro), apresenta um veículo com especificações próprias para o transporte de estudantes, e adequado às condições de trafegabilidade das vias (estradas e rios) da zona rural brasileira.



ITINERÁRIOS TRANSLUX

- Alta Tecnologia
- Assistência Técnica Eficiente
- Garantia de Fábrica de 5 anos
- Modernidade



Controle de Itinerário



Na contramão da crise

Mascarello e Iveco vencem, separadamente, os dois lotes de ônibus escolares da licitação realizada no final de 2008 pelo governo do Estado do Paraná

Sonia Crespo

No final do ano passado, em meio aos rumores da crise, a fabricante paranaense Mascarello e a montadora mineira Iveco comemoravam a vitória da licitação para ônibus escolares promovida pelo governo do Paraná, que serão utilizados no transporte escolar rural de alunos de diversas cidades da rede pública do estado. Na ocasião, o pregão foi aberto para seis lotes de ônibus. O primeiro, de 953 ônibus de 23 lugares, foi ganho pela Iveco. O segundo lote de 1.095 micro-ônibus, com 31 lugares, ficou com a Mascarello, que terá a Mercedes-Benz e a Volkswagen como fornecedoras de chassis, meio a meio. Os demais quatro lotes, de 368 micro-ônibus padrão, e 34, 38 e 12 ônibus especiais, respectivamente, não tiveram propostas adequadas e foram cancelados.

Há quase seis anos, uma pequena empresa montadora de carrocerias se instalava na cidade de Cascavel, no Paraná, para atender a alguns pedidos locais. No ano de 2008, a Mascarello surpreendeu o mercado e o segmento de carrocerias, anunciando o maior índice de crescimento na produção — 33,3% — entre as oito empresas do se-



Lote de 1.095 micro-ônibus, com 31 lugares, que terão chassis Mercedes e Volkswagen, ficou com a Mascarello

tor associadas à Fabus.

Para produzir os micro-ônibus escolares, desde o início de 2009 a encarroçadora Mascarello mantém sua linha de produção trabalhando com a capacidade máxima. O

contrato de compra foi oficializado na sede da Mascarello em Cascavel. Na ocasião, o governador do Paraná, Roberto Requião, ressaltou que o principal objetivo do programa é manter as empresas paranaenses abertas e os trabalhadores do estado empregados. "A Mascarello tem hoje mil funcionários e com a nova demanda poderá contratar mais 350", salientou.

Requião disse ainda que a Educação do Paraná está consumindo 30% do orçamento do governo do estado. "Os ônibus que estão sendo adquiridos não serão distribuídos como bolachas, mas com critério", enfatizou. A escolha dos municípios que vão receber os ônibus será feita por uma comissão formada por técnicos das secretarias de Educação e Desenvolvimento Urbano. Serão levados em consideração uma série de fatores, como o número de alunos a serem transportados, o relevo e a extensão do município, a frota e

a própria condição do município em fazer a manutenção dos novos veículos. A princípio, todos os municípios serão contemplados com, pelo menos, um ônibus, mas depois usaremos o critério técnico, per-



Iveco fornecerá 953 ônibus de 23 lugares ao governo do Paraná para transporte de estudantes

mitindo sempre que o aluno tenha acesso a escola e que permaneça na escola.

NOVA FÁBRICA — A encarroçadora Mascarello anunciou recentemente a construção de uma terceira fábrica de carrocerias na cidade de Cascavel, estimulada pelo contrato recém-firmado com o estado do Paraná. "Nesta nova unidade a produção será focada em micros e miniônibus", observa Jacel Duzanowski, diretor comercial da encarroçadora. A linha de produção da nova unidade está fabricando entre 60 e 80 micro-ônibus por mês, desde o

início de março. "Já entregamos 50 unidades e nosso compromisso é concluirmos as 1.095 unidades até o mês de setembro deste ano", justifica Jacel. Os micro-ônibus escolares, diz, vêm com uma série de diferenciais, a começar pela estrutura, mais reforçada. Ele destaca, por exemplo, as janelas, que recebem vidro temperado e abrem apenas na parte superior, preservando a segurança dos alunos. "Também colocamos um porta-mochila sob os assentos, para proporcionar mais conforto na viagem. Colocamos no interior do veículo dois exaustores/ventiladores. A altura das saias dianteira e traseira está maior, o que garante menos contato da carroceria com o solo. Ainda na parte traseira do carro colocamos um luz vigia", enumera.

A encarroçadora, que registrou o maior crescimento no índice de produção de carro-

cerias em 2008 entre todas as fabricantes associadas da Fabus, totalizando 1.523 carrocerias, não se sente, até o momento, afetada pela crise. "Por enquanto não sentimos nenhum efeito negativo da recessão. Neste momento esperamos crescer mais 25% sobre o volume de 2008", projeta Jacel. No entanto, ele revela que houve 5% de cancelamentos de pedidos sobre encomendas de mercado. Mas acredita que a partir de abril o mercado irá se acomodar e as demandas se regularizarão.

CITY CLASS — Já a Iveco conseguiu arrematar o primeiro lote da licitação promovida pelo governo paranaense com seu consagrado modelo urbano City Class, com capacidade para 23 passageiros. Das 953 unidades vendidas, 470 já foram contratadas e serão entregues entre março e junho deste ano. O City Class vem com motor de 155 cv e revela-se um ônibus ideal para atender ao transporte em áreas rurais.

O negócio foi oficializado em janeiro, no auditório do Museu Oscar Niemeyer, em Curitiba. Estiveram presentes ao evento o governador Roberto Requião, os prefeitos das cidades que receberão estes veículos, o presidente da montadora, Marco Mazzu, e o diretor de vendas e marketing da Iveco, Alcides Cavalcanti. A licitação foi feita por meio do Sistema de Registro de Preços, ou seja, todos os órgãos públicos federais, estaduais e municipais podem aderir a este registro. De acordo com Davi Mondin, responsável por vendas ao governo da Iveco, o sistema poderá elevar substancialmente o total de micro-ônibus adquiridos, que serão entregues, a princípio, até o final de 2009, mantendo-se inalterado, até essa data, o preço dos veículos. "É uma excelente oportunidade para os órgãos públicos", comenta.



As janelas recebem vidro temperado e abrem apenas na parte superior

Mercedes: 160 mil ônibus exportados desde 1961

Um chassi rodoviário O 500 RSD enviado para a empresa africana Dan Dollars, da Nigéria, representa o marco histórico de vendas externas de ônibus da marca



Um modelo rodoviário O 500 RSD faz parte de um lote de seis unidades já encarroçadas e adquiridas pela empresa Dan Dollars, da Nigéria

A Mercedes-Benz do Brasil alcançou o marco histórico de 160.000 ônibus exportados, desde 1961, quando iniciou as vendas para o mercado externo. Essa conquista está representada por um modelo rodoviário O 500 RSD, que faz parte de um lote de seis unidades já encarroçadas e adquiridas pela empresa Dan Dollars, da Nigéria. Os veículos foram comercializados pelo representante da Mercedes-Benz naquele país africano, que é um dos principais mercados para onde são destinados os chassis

de ônibus produzidos pela empresa.

Maior fabricante de veículos comerciais da América Latina, a Mercedes-Benz do Brasil é a maior exportadora de ônibus e caminhões do País. "Nossos produtos conquistaram reconhecimento ao redor do mundo por sua qualidade, durabilidade e confiabilidade e também pelo suporte pós-venda que oferecemos aos clientes, assegurando a reposição de peças e a assistência técnica especializada", afirma Kay Wolf Ahlden, diretor de Vendas de

Veículos Comerciais Mercado Externo da Mercedes-Benz do Brasil.

Os chassis de ônibus produzidos pela empresa são exportados hoje para cerca de 50 países, tanto da América Latina, quanto de outros continentes. Ao longo dos 48 anos de atuação no mercado externo, chegou a atender mais de 90 países.

"Nós temos uma relação de longa data com nossos clientes, o que assegura a fidelidade aos nossos produtos e à nossa marca. Graças à longa experiência de quase meio

século atendendo clientes nas mais diversas partes do mundo, nossa credibilidade é muito sólida em todos os mercados para onde enviamos os ônibus da nossa marca, o que é o caso da Nigéria”, conclui Ahlden.

Com cerca de 1.300 unidades adquiridas nos últimos três anos, a Nigéria é um dos principais mercados atendidos pela Mercedes-Benz do Brasil. As empresas de transporte de passageiros deste país africano valorizam atributos consagrados dos chassis de ônibus da marca, como qualidade, robustez, capacidade de transporte e conforto, além da reposição de peças e facilidade de manutenção.

Entre os modelos mais comercializados para a Nigéria destacam-se o chassi OF 1721 com motor mecânico para transporte urbano e os chassis O 500 com motor eletrônico para longas distâncias rodoviárias, utilizados na interligação entre cidades do próprio país e também com países vizinhos.

PRINCIPAIS MERCADOS EXTERNOS –

A Mercedes-Benz do Brasil exportou mais de 29.000 chassis de ônibus entre 2006 e 2008. Neste período, a Argentina, com 8.237 unidades, foi o maior comprador, seguida por Chile (5.237 unidades), Egito (4.114), Peru (1.707), Nigéria (1.298), África do Sul (1.158), Venezuela (969), Colômbia (834), Equador (824), Costa Rica (720), Jordânia (556) e Indonésia (494).

Considerando o triênio 2006-2008, a família de chassis rodoviários O 500, formada por quatro modelos para curtas, médi-

A Nigéria é um dos principais mercados africanos para os chassis da Mercedes-Benz do Brasil



as e longas distâncias e para fretamento, alcançou o maior volume de vendas, com cerca de 9.000 unidades exportadas. Na linha de chassis de ônibus urbanos, destacaram-se os modelos OF de 17 toneladas de PBT (mais de 5.000 unidades), os OF de 14 toneladas de PBT (mais de 4.000) e o chassi de micro-ônibus LO 915 (3.500).

A Mercedes-Benz do Brasil oferece aos seus clientes uma ampla e diversificada linha de ônibus. Para o mercado externo, são 25 modelos básicos, desde chassis de miniônibus e articulados para transporte urbano até chassis para aplicações rodoviárias de longas distâncias. Esta gama permite 73 versões de configuração do chassi, de acordo com diferentes tipos de motorização, câmbio, entre-eixos e posição do posto do motorista. Para ampliar as opções de escolha para os clientes estão disponíveis mais de 400 itens opcionais, que asseguram níveis ainda maiores de desempenho, economia, segurança e conforto, segundo a fabricante.

Essa linha de ônibus é continuamente desenvolvida para acompanhar a evolução de mercado no transporte de passageiros, bem como atender às demandas dos clientes, tanto em aplicações urbanas, quanto rodoviárias e de fretamento, o que inclui soluções para os sistemas de transporte coletivo de grandes cidades, especialmente na América Latina.

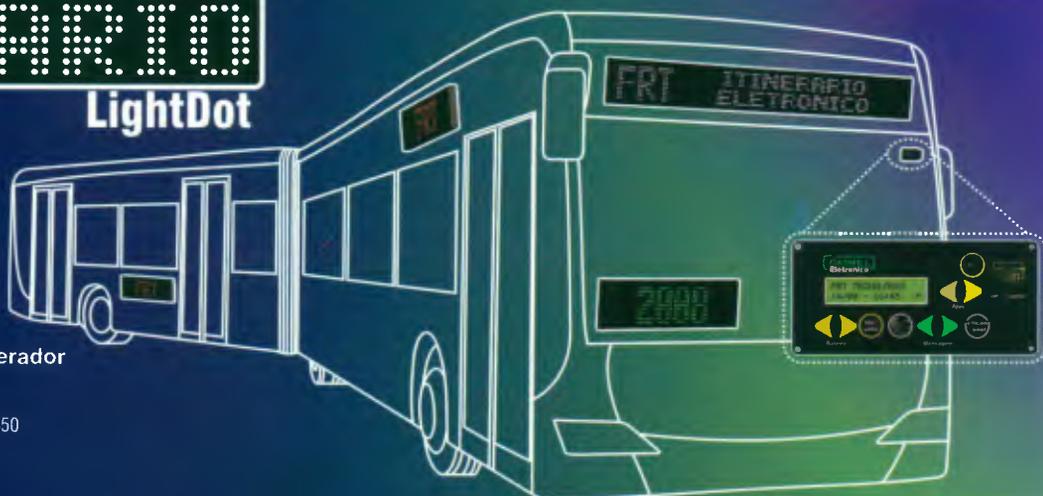
CENTRO MUNDIAL DE COMPETÊNCIA

— A fábrica da Mercedes-Benz do Brasil em São Bernardo do Campo é hoje centro mundial de competência da Daimler AG para o desenvolvimento e a produção de chassis de ônibus. A Empresa conta também com o maior Centro de Desenvolvimento Tecnológico (CDT) da Daimler AG fora da Alemanha, onde desenvolve e testa os produtos e as tecnologias aplicadas a ônibus, caminhões e agregados. Pioneiro no Brasil, este CDT é também o maior da América Latina entre todos os fabricantes de veículos comerciais.

ITINERÁRIO

LightDot

- Tecnologia LightDot
- Para urbanos, rodoviários e micros
- Leds de cor amarela, verde e branca
- Alta visibilidade dia e noite
- Controle automático de intensidade
- Mensagens exibidas internamente no controlador para visualização pelo operador



FRT Tecnologia Eletrônica Ltda.
Recife - PE Brasil TEL.: +55 (81) 3081.1850
vendas@frt.com.br | www.frt.com.br



Clubes fortalecem a marca Volkswagen

Onze grandes clubes de futebol brasileiros começam a utilizar ônibus Volkswagen com pintura personalizada, nas cores de cada time, para transportar seus jogadores e comissões técnicas aos treinos e jogos

A Volkswagen Caminhões e Ônibus apresentou à imprensa os ônibus que vão ser utilizados para transporte seus jogadores e comissões técnicas: é maior parceria entre uma montadora de veículos comerciais e grandes times do futebol brasileiro. O chamado projeto Seleção Volksbus engloba a fabricante e os clubes Corinthians, Santos, Vasco da Gama, Flamengo, Atlético Paranaense, Internacional, Grêmio, Sport, Náutico, Goiás e São Paulo. Os ônibus rodoviários VW 18.320 EOT feitos sob medida serão entregues aos clubes durante o mês de março e começo de abril.

A ideia surgiu em 2007, quando a montadora forneceu um ônibus exclusivo

ao Corinthians. Diante do grande sucesso da parceria, a montadora decidiu renová-la com o clube paulista e estendê-la a outros dez times brasileiros, escolhidos após análises como exposição dos clubes na mídia, seu simbolismo para o público e posicionamento estratégico de mercado para a marca.

Os ônibus possuem layouts internos totalmente diferentes, já que foram customizados de acordo com as necessidades de cada clube. Alguns dos ônibus contam com espaços para reuniões da comissão técnica com estrutura de áudio e vídeo independentes, macas ou poltronas especiais para atendimento a jogadores contundidos,

mesas para jogos e armários para utilização da equipe médica. O acabamento interno foi feito acompanhando as cores dos clubes, até nas poltronas de couro.

Todos os ônibus possuem frigobar, ar condicionado, televisores com tela LCD e toaletes. Com todos esses atributos, os veículos reúnem o que há de mais moderno em termos de tecnologia: sete deles contam com transmissão automática. As empresas Irizar, Busscar, Marcopolo e Comil dividem o encarregamento dos ônibus.

“Com essa ação, além de garantir exposição na mídia, a Volkswagen Caminhões e Ônibus passa a proporcionar ao futebol brasileiro o que há de melhor no segmen-



Roberto Cortes: "além de garantir exposição na mídia, a Volkswagen passa a oferecer ao futebol o que há de melhor em transporte de passageiros"



Ricardo Alouche (à dir.) e Björn Lose, diretor de Marketing da MAN, impressionado com os ônibus de tantos clubes reunidos num único evento



Ônibus com pintura dos clubes Internacional (ao alto), de Porto Alegre, e Vasco da Gama

to de transporte de passageiros. Para nossa empresa, é uma grande honra poder levar toda essa tecnologia ao esporte mais popular do País", afirma Roberto Cortes, presidente da montadora.

"Dentro do nosso conceito 'sob medida', fornecemos o ônibus de acordo com as necessidades de cada time. Os clubes também escolherem a marca de carroceria", comenta Ricardo Alouche, diretor de Marketing da montadora. "Esperamos um retorno rápido que supera o investimento na ação".

Björn Lose, diretor de Marketing da MAN, controladora alemã da Volkswagen, que foi convidado ao evento, ficou impressionado com o lançamento simultâneo dos ônibus de tantos clubes, já que a MAN só fornece ônibus para um único time na Alemanha, o Bayern de Munique.

Os times de futebol usarão os ônibus por meio de um contrato de comodato com duração de dois anos. Neste período, os veículos serão responsáveis pelo transporte dos jogadores durante os campeonatos estaduais, Campeonato Brasileiro, Copa do Brasil e, nos casos dos clubes Grêmio e Sport, durante a Copa Libertadores da América 2009.

Todos os dez ônibus ganharam pinturas personalizadas com as características dos clubes. Dos onze participantes do projeto Seleção Volksbus, cinco clubes — Corinthians, Santos, Flamengo, Vasco da Gama e Internacional — possibilitaram aos torcedores a opção de escolherem a pintura de seu time do coração através de hot site votando em uma das três opções disponíveis. Durante 17 dias, foram registrados mais de 103 mil votos.

VOLKSBUS RODOVIÁRIO — O chassi rodoviário VW 18.320 EOT chegou ao mercado brasileiro no final de 2006 e já é exportado para mais de 30 países. O modelo possui motorização Cummins ISC eletrônica Euro III, com sistema de injeção

de combustível common rail e potência de 320 cv.

A Volkswagen entrou no mercado de ônibus em 1993 com o lançamento do modelo VW 16.180 CO. O chassi chegou no momento em que o mercado pedia por alternativas no segmento de ônibus. Logo em seguida, a Volkswagen ingressou no mercado de micro-ônibus, com o modelo 8.140 CO. De lá pra cá, a linha não parou de crescer e recebeu inúmeros atributos tecnológicos. O mais recente deles é a versão V-Tronic dos modelos urbanos 17.230 EOD e 17.260 EOT. Os chassis possuem câmbio mecânico, mas sem alavanca de mudança de marchas e sem o pedal de embreagem. Para o motorista, é como dirigir um ônibus automático.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus praticamente dobrou sua participação de mercado nos últimos dez anos, vendendo em 2008 três vezes mais do que em 1998. No ano passado, a marca se manteve na vice-liderança no atacado: vendeu 7.722 chassis, com uma participação de 28,9% e crescendo 14,2% em relação ao ano anterior.

Combustível mais limpo chega às capitais

Desde o início de janeiro, as frotas de ônibus urbanos das cidades de São Paulo e Rio de Janeiro estão circulando com o S-50, o diesel razoavelmente correto, com menos enxofre

Sonia Crespo

Não é exatamente a realização do sonho dos ambientalistas de plantão, mas a substituição do óleo diesel S-500 (com 500 ppm – partículas por milhão de enxofre) pelo diesel S-50 (com 50 ppm – partículas por milhão de enxofre), que tem 90% menos enxofre, no abastecimento da frota de ônibus urbanos das cidades de São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ) desde janeiro deste ano é um alívio sem precedentes para os mais de 18 milhões de pessoas que habitam essas duas metrópoles e convivem, diariamente, no inverno e no verão, com ataques de poluição ambiental.

Ao todo, conforme divulgaram órgãos de transporte, aderiram ao diesel S-50 7,5 mil ônibus na capital carioca e 8,5 mil coletivos em São Paulo. Para atender ao consumo dos dois municípios, estão sendo comercializados 90 mil metros cúbicos de diesel S-50. Ainda que seu uso seja determinado por lei, por enquanto o diesel razoavelmente correto não é fabricado no Brasil e está sendo importado pela Petrobras, sem gerar custos adicionais para os usuários. Mas a empresa já anunciou que está investindo R\$ 6 bilhões na construção de novas unidades de hidrotreamento para a

redução do teor de enxofre do diesel. A previsão é de que entrem em operação durante os próximos quatro anos.

As duas cidades deram a largada para o que promete ser uma das principais ações ambientais do setor de transporte público em 2009. Na fila de adesão ao combustível, até 2011, estão as capitais Belém (PA), Fortaleza (CE), Recife (PE), Curitiba (PR), Porto Alegre (RS) e Salvador (BA). A Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) estima que até o fim de 2009 perto de 30 mil ônibus urbanos estarão circulando com o diesel mais limpo no País. O presidente da entidade, Otávio Vieira da Cunha, comenta que as empresas de transportes urbanos de passageiros são favoráveis ao S-50, pois estão conscientes da importância de se reduzirem os poluentes do meio-ambiente. "Junto a essa mudança, é necessária uma política de valorização do transporte público com subsídios do governo federal ao combustível para que os usuários do sistema não sejam penalizados com o aumento do valor da passagem", destaca.

INIMIGO OCULTO – Por incrível que pareça, mais da metade da poluição que

vem dos meios de transporte é produzida pelos veículos leves, de acordo com dados divulgados pelo informativo da NTU de janeiro de 2009. Mas, de acordo com a publicação, ainda assim o S-50 aliviará, e muito, a emissão de poluentes provocada pelos coletivos. Até os ônibus mais velhos abastecidos com o diesel limpo contribuirão para a melhoria do ar. Ainda segundo dados divulgados pela NTU, testes realizados em ônibus antigos indicam que o uso do S-50 provoca redução de 40% em material particulado e de 10% a 15% em óxido de nitrogênio e monóxido de carbono, poluentes emitidos pelos escapamentos dos veículos a diesel.

Ainda que a poluição emitida pelos ônibus em circulação seja devida à má qualidade do óleo diesel comum, as empresas de transporte procuram minimizar os impactos aderindo ao Programa Despoluir, gerenciado pela Confederação Nacional do Transporte (CNT). Em 2008, segundo a publicação da NTU, mais de 2,5 mil empresas de transporte de passageiros e de cargas participaram do projeto e foram realizadas 63 mil aferições, com índice de 83% de aprovação.

ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS

GESTÃO DE FROTAS

em 16 horas de treinamento

26 e 27 de março de 2009

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a redução de custos operacionais dos veículos.

Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição.

Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Para mais informações ligue:

11-5096-8104

ou pelo e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

Eventos Corporativos

O curso "Administração de Frotas de Veículos" faz parte dos Eventos Corporativos. Para saber mais, ligue 11-5096-8104

OS TÓPICOS ABORDADOS

MANUTENÇÃO DE FROTA

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Classificação dos clientes

Custos fixos
Custos variáveis
Método de cálculo para custos fixos
Método de cálculo para custos variáveis
Administração de custos
Fatores que influenciam na variação dos custos
Mapas de custos, relatórios gerenciais e

sistemas de controle

PLANEJAMENTO DE RENOVAÇÃO DE FROTA

Política de renovação de frota
Dimensionamento de frota
Adequação de frota
Frota própria x frota contratada

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 Coffee Break
17h30 Encerramento

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 650,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O INSTRUTOR



Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

O LOCAL



QI Intelligence
Av. Ibijau, 364 - Moema
São Paulo - SP

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

FORMAS DE PAGAMENTO:

Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772 Conta Corrente 54283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através do

número do seu cartão).
Cheque Nominal, no Local do evento.
Boleto Bancário:
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

SUBSTITUIÇÃO:

O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para

substituí-lo, devendo Informar por escrito. O não comparecimento do inscrito, incorre na não devolução da taxa de inscrição. Em caso de cancelamento, deverá ser informado até 72 horas antes do início do treinamento, caso contrário será cobrado 50% do valor da taxa de inscrição.

DADOS DO REALIZADOR:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas

revistas Transporte Moderno e Technibus.
Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 707 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104

e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



Para uma viagem tranquila até o aeroporto

Linhas de ônibus, pagas ou gratuitas, oferecem serviços eficientes e conforto aos viajantes aéreos entre as regiões centrais e os aeroportos de Guarulhos, Congonhas e Viracopos, em Campinas

Márcia Pinna Raspanti



A Azul é a única empresa aérea a oferecer transporte até o Aeroporto de Viracopos, em Campinas

Os problemas do trânsito e estacionamento em grandes cidades como São Paulo também afetam quem utiliza o transporte aéreo. Chegar até os aeroportos, a tempo de embarcar sem atropelos, pode ser um desafio em virtude dos congestionamentos. Os custos também podem ser altos, caso a pessoa decida ir de táxi ou deixar o carro no estacionamento do aeroporto. As linhas de ônibus executivos ou não podem ser uma alternativa interessante para quem quer deixar de lado as preocupações e os gastos extras. A Empresa Metropolitana de Transporte Urbano (EMTU) oferece linhas executivas e suburbanas para os aeroportos Guarulhos (Internacional de São Paulo) e de Congo-

nhas, com vários itinerários. Além disso, as companhias aéreas disponibilizam transporte gratuito para os usuários irem de um aeroporto a outro.

O Airport Bus Service é o nome do serviço da EMTU, que conta com linhas executivas e suburbanas de ônibus. A operação é feita pela empresa Pássaro Marron, que faz parte da Concessionária InterNorte de Transporte. São 23 ônibus executivos que rodam em cinco linhas (258, 259, 316, 437 e 472) e atendem cerca de 50 mil passageiros por mês. Os 27 veículos suburbanos beneficiam, mensalmente, 95 mil usuários e circulam por duas linhas (257 e 299).

O valor da tarifa das linhas executivas é de R\$ 30,00, mais a taxa de embarque de

R\$ 1,20. As linhas suburbanas são uma opção para quem não quer gastar muito, a tarifa é de R\$ 3,65. As linhas executivas fazem parte de um serviço especial que oferece mais conforto aos passageiros como ar-condicionado, bom ambiente, poltronas confortáveis e reclináveis, revestimento interno de qualidade superior em relação ao veículo rodoviário convencional e serviço de bagagem. Os ônibus suburbanos fazem parte de um serviço convencional urbano, com pontos de parada, que permite a viagem de passageiros em pé.

Os pontos de partida e os itinerários são variados — a linha executiva 316 ou Circuito dos Hotéis como é mais conhecida, por exemplo, tem como ponto de partida e de chegada o Aeroporto de Internacional de Guarulhos. O ônibus passa pelos principais hotéis do Centro, das zonas Sul e Norte, além das imediações da Avenida Paulista. São 16 partidas diárias, incluindo sábados, domingos e feriados.

Existem também linhas executivas que fazem o percurso entre os dois aeroportos, que são bastante úteis caso o passageiro desça em um dos aeroportos e tenha que embarcar em um segundo voo, no outro aeroporto. Há linhas saindo da estação do metrô Tatuapé (suburbano), do Terminal Barra Funda (executivo), da Avenida Brigadeiro Faria Lima (executivo) e da Praça da República (executivo). Para consultar os horários e os itinerários completos, basta



Airport Bus Service atende 50 mil passageiros por mês nas executivas ...



...e a TAM transporta os passageiros entre Guarulhos e Congonhas

acessar o site da EMTU (www.emtu.sp.gov.br), no item Airport Bus Service.

COMPANHIAS AÉREAS – A Azul Linhas Aéreas é a única companhia que oferece transporte para o Aeroporto de Viracopos, em Campinas. A Azul disponibiliza ônibus com saída do Shopping Villa-Lobos (na zona oeste da capital paulista) e do Shopping Tamboré, em Alphaville (Barueri) para levar seus passageiros até Viracopos. Até o final de março, este serviço será gratuito

para todos que apresentarem as passagens emitidas pela Azul. Depois, será cobrada uma taxa ainda não definida, que deve ficar entre R\$ 20 e R\$ 25.

A TAM oferece um serviço de traslado entre os aeroportos de Guarulhos e Congonhas para os passageiros que irão fazer uma segunda viagem pela companhia. Os locais de parada para embarque e desembarque ficam no subsolo do Aeroporto de Congonhas (próximo ao Edifício Garagem); e no Terminal 1, Asa B, do Aeroporto de

Guarulhos. A Gol, que mantém convênio com uma companhia de ônibus, também faz transporte gratuito entre os dois aeroportos. Não há necessidade de reservar assentos, basta apresentar o bilhete ou cartão de embarque. A ocupação dos assentos é feita de acordo com a ordem de chegada dos passageiros e depende da "disponibilidade" de lugares. Os ônibus sempre chegarão ao local de partida dez minutos antes do embarque, promete a empresa.

Lucro Garantido!

Seu faturamento longe dos assaltos

Gaveta-cofre inibe a intenção de assalto.

- Fácil instalação
- Não altera o layout do veículo
- Elimina manutenção e substituição das gavetas convencionais
- Modelos exclusivos para microônibus



É desenvolvida com um sistema boca-de-lobo para segurança de valores maiores, e com **temporizador**, onde o momento de abertura é determinado pelo usuário ou **trancão com chave única** para frota.

SEGCASH
COMÉRCIO DE SISTEMAS DE SEGURANÇA

www.segcash.com.br

R. Ten. Francisco Ferreira de Souza, 2450-2520 - Curitiba - PR - CEP 81760-010

Tel.: 41 **3278-6461** - Fax: 41 **3276-0519**

e-mail: segcash@segcash.com.br

ÁFRICA DO SUL

Ônibus Marcopolo/Scania vão circular em Johannesburgo

Marcopolo e Scania venceram licitação para fornecer 143 ônibus ao sistema de transporte urbano Rea Vaya, de Johannesburgo, o primeiro a adotar o conceito BRT, de vias segregadas, em cidade da África do Sul

Vencedoras da licitação realizada em janeiro pela prefeitura de Johannesburgo, África do Sul, a Marcopolo e a Scania fornecerão 143 ônibus para a fase 1A do primeiro sistema de transporte urbano de elevada capacidade do país, chamado Rea Vaya — que no idioma local Sotho significa "Nós vamos". Os veículos terão chassis Scania K310 articulado e K270 e serão montados na Marcopolo, em Caxias do Sul (RS), e terão todo suporte técnico e pós-vendas fornecidos pela fábrica Marcopolo South Africa estabelecida em Germiston, província de Gauteng, cuja capital é Johannesburgo. As entregas estão programadas até junho próximo.

O investimento de Johannesburgo em um transporte público eficiente utilizará o conceito Bus Rapid Transit (BRT), em que veículos com elevada capacidade de passageiros trafegam em pistas exclusivas nas principais vias da cidade. Este sistema possibilita que o transporte coletivo seja mais eficiente, rápido, acessível e de grande conforto, diminuindo o número de automóveis na rua e melhorando o trânsito.

Segundo o diretor de operações comerciais para o mercado externo da Marcopolo, Paulo Andrade, a África do Sul é um dos países mais promissores para o segmento de transportes de passageiros. "Os investimentos no país serão grandes nos próximos anos, principalmente em razão da Copa do Mundo de Futebol, em 2010. Só em Johannesburgo, aproximadamente 1.000 novos ônibus deverão entrar em serviço, tendência que deve ser seguida por outras impor-



Em Johannesburgo cerca de 1.000 novos ônibus, como o Viale da Marcopolo, entrarão em serviço até 2010

tantes cidades do país", explica o executivo.

Para a licitação, a Marcopolo apresentou um pacote de serviços e produtos diferenciados, desde o modelo e características do ônibus até treinamento técnico para os futuros operadores dos veículos. "Utilizamos todo o nosso expertise e experiência internacional em projetos similares na América Latina na fabricação de modelos urbanos para atender às necessidades do sistema da África do Sul", resalta Paulo Andrade.

Serão produzidos 41 ônibus do modelo Viale Articulado (com 18,5 m de comprimento e capacidade para transportar 112 passageiros) e 102 unidades do Viale convencional (com 13 m e capacidade para 81 ocupantes). Todas as unidades

terão motorização com baixa emissão de poluentes, seguindo as normas ambientais Euro 4. Os motores Scania utilizarão a tecnologia da recirculação do gás de exaustão (EGR), que reduz emissões durante a combustão. Os ônibus também serão equipados com sistema GPS para auxiliar na operação e no controle de frota, e terão elevadores para operações de embarque e desembarque de passageiros cadeirantes ou com mobilidade reduzida.

O sistema Rea Vaya contará com corredores de ônibus que alcançarão 330 km de extensão até 2013, interligando os principais bairros de Johannesburgo. Com o novo sistema espera-se reduzir os congestionamentos, além de melhorar a qualidade de vida dos moradores.

AMÉRICA DO NORTE

Volvo chega aos Estados Unidos e Canadá

A Volvo Buses deu mais um passo em sua expansão global com o lançamento nos mercados dos Estados Unidos e do Canadá do Volvo 9700, fabricado no México e fornecido com carroceria



O mercado estimado para ônibus da categoria do Volvo 9700 é de 1.500 a 2.000 unidades

A Volvo Buses já tem operações na América do Norte por meio de suas subsidiárias canadenses no setor de ônibus Prevost e

Nova Bus. Mas é a primeira vez que a empresa lança ônibus com a marca Volvo nos Estados Unidos e no Canadá. O lançamen-

to ocorreu em janeiro durante a feira de ônibus UMA em Orlando, Flórida.

"A Prevost oferece os ônibus rodoviários mais luxuosos disponíveis hoje na América do Norte", afirma Tore Backstrom, vice-presidente sênior responsável pelas áreas de negócios na América do Norte e América do Sul da Volvo Buses. "Ao lançar o Volvo 9700 no segmento logo abaixo dos ônibus da Prevost, esperamos aumentar ainda mais nossa penetração dentro do ramo de turismo e fretamento e transporte regular de passageiros", diz o executivo.

Ele estima que o mercado total desses segmentos seja de 1.500 a 2.000 veículos ao ano e que o Volvo 9700 tem uma boa possibilidade de amealhar uma boa fatia deste mercado em poucos anos.

"Devido aos altos preços dos combustíveis combinados com a crise financeira e à recessão que estamos vivendo, cada vez mais cidadãos americanos estão deixando o carro em casa e se deslocando de ônibus", ressalta Backstrom.

O Volvo 9700 destinado ao mercado da América do Norte é fabricado na planta da Volvo Buses localizado em Tultilán, no México. O motor é montado na fábrica da Volvo em Hagerstown, Maryland, Estados Unidos. O modelo é equipado com a caixa de câmbio I-shift da Volvo, que contribui para reduzir o combustível de combustível.

O Volvo 9700 será comercializado por meio da Prevost nos Estados Unidos e no Canadá e os serviços pós-venda ficarão a carga da ampla rede desta empresa.

A subsidiária Nova Bus, da Volvo, que

VOLVO NO SISTEMA DE GUADALAJARA

O sistema de corredores segregados de Guadalajara, batizado de Macrobús, vai utilizar 41 ônibus articulados Volvo 7300 nas suas operações do seu primeiro corredor, de 16 km de extensão com 27 paradas, inaugurado em dezembro de 2008. Segunda maior cidade do México, Guadalajara tem quatro milhões de habitantes e, como outros grandes centros urbanos, sofre com congestionamentos de tráfego crescentes.

O sistema Macrobús, que terá três cor-

redores e 77 km de extensão no total, deverá ser concluído até 2012 e contar com novos ônibus Euro 4, o que trará efeito positivo para o meio ambiente, além de transporte público mais eficiente. Outros articulados serão acrescidos à frota.

O Volvo 9700 de 18 m, de piso baixo, tem chassi B12M e capacidade para 160 passageiros. A participação da marca no mercado de articulados do México chega a 85%, com mais de 250 ônibus em circulação nas ruas mexicanas.

possui fábricas no Canadá, vai fornecer 410 ônibus urbanos de seu modelo Nova LFS para a cidade de Montreal. O lote de veículos vai substituir os ônibus Nova operados pela empresa STM na cidade desde 1996.

O mais recente pedido da STM completa

uma encomenda anterior feita pela STM para ampliar seus serviços em Montreal e envolve tanto ônibus de 12 metros como modelos articulados. Durante os próximos três anos, a Nova Bus entregará 214 veículos neste ano, 427 unidades em 2010 e 317

em 2011.

Os ônibus Nova LFS possuem estrutura de aço inóx, filtro de particulados que reduz emissões, rampa de acesso dianteira para usuários com mobilidade reduzida e um sistema de câmera de segurança.

FRANÇA

Iveco apresenta frota de ônibus elétricos

Uma frota de veículos elétricos da Irisbus, subsidiária da Iveco, rodou na cidade francesa de Val D'Isère, durante o Campeonato Mundial de Esqui, para mostrar a tecnologia da montadora destinada à proteção ambiental



Frota de veículos elétricos em Val D'Isère incluiu modelos Daily, Europolis, Citelis EEV e articulado Citelis EEV

Por meio de sua subsidiária Irisbus, a Iveco italiana apresentou uma completa linha de ônibus elétricos durante o recém-realizado Campeonato Mundial de Esqui realizada na cidade francesa de Val D'Isère, localizada na fotogênica região dos Alpes europeus. O evento, que teve forte cunho ecológico, foi o palco para a Iveco mostrar sua tecnologia voltada à

proteção do meio ambiente.

Para limitar o tráfego de veículos no vale Haute Tarentaise, local das competições, e ao redor da cidade de Val D'Isère, os organizadores do campeonato e as operadoras de transporte locais desenvolveram um plano coordenado de transporte coletivo para o qual a Iveco colaborou com seis veículos. Foram utilizados, um mode-

lo Iveco Daily Minibus elétrico para 19 passageiros; três ônibus elétricos Europolis para 48 passageiros; um ônibus Citelis EEV para 99 passageiros; e um ônibus articulado Citelis EEV para 157 passageiros.

Segundo a Iveco, os modelos Daily e Europolis são conhecidos como "poluição zero", por utilizarem motores elétricos de alto desempenho. Já os ônibus EEV (Enhanced Environmentally Friendly Vehicle), utilizam motores diesel que já atendem aos limites estabelecidos pela norma Euro 5, que entram em vigor no mês de outubro de 2009.

Fabricante de veículos comerciais leves e pesados, o grupo Iveco emprega mais de 28.000 pessoas e possui 27 fábricas em 16 países do mundo, utilizando tecnologia desenvolvida nos cinco centros de pesquisa e desenvolvimento. Além da Europa, a empresa opera na China, Rússia, Austrália e América Latina. Mais de 6.000 mil concessionárias e pontos de serviços, distribuídos em 100 países, para garantir suporte técnico aos produtos da marca. No Brasil a Iveco possui fábrica e centro de desenvolvimento de produtos em Sete Lagoas, Minas Gerais.

Assine as publicações da OTM Editora e tenha o máximo em informação.

TRANSPORTE DE PASSAGEIROS • TRANSPORTE DE CARGA • COMÉRCIO EXTERIOR • LOGÍSTICA



Technibus apresenta um panorama atualizado do setor de transporte de passageiros. Análises com enfoque econômico abordam o desempenho e as tendências do transporte urbano de passageiros, rodoviário e de fretamento e turismo. As expectativas do setor, novos produtos e os avanços da TI – incorporados ao transporte público – são acompanhados de perto por Technibus.



Assine por 1 ano e receba **09 edições**:
06 exemplares de Technibus,
01 Anuário Maiores e Melhores do Transporte,
01 Anuário do Ônibus,
01 Anuário de Gestão de Frotas,
Treinamento e Pós-vendas.

R\$ 120,00(*)



Transporte Moderno traça um mapa do setor de transporte de carga e logística, incluindo o de passageiros. Análises conjunturais avaliam o desempenho de cada segmento de transporte – rodoviário, ferroviário, aéreo, marítimo e fluvial – e mostram tendências e expectativas do setor, informações fundamentais que ajudam na tomada de decisões.



Assine por 1 ano e receba **10 edições**:
06 exemplares de Transporte Moderno,
01 Anuário Maiores e Melhores do Transporte,
01 Anuário de Transporte Rodoviário de Carga,
01 Anuário de Gestão de Frotas, Treinamento e Pós-vendas,
01 Anuário Brasileiro de Logística.

R\$ 140,00(*)



A revista Global é especializada em comércio exterior, logística e transporte internacional de carga. Com matérias sobre o desempenho e as perspectivas dos principais setores exportadores do Brasil, reportagens especiais sobre serviços essenciais ao comércio exterior, como financiamentos, seguros e operações portuárias. As edições apresentam também análises de aspectos macroeconômicos de impacto direto nos negócios internacionais.



Assine por 1 ano e receba **6 edições**
+ 3 Anuários:

R\$ 110,00(*)

(*) Boleto Bancário emitido pela editora, via correio ou e-mail • Cartão de Crédito Visa • Cheque nominal à OTM Editora Ltda
• Depósito ou transferência bancária: Banco Itaú – Ag. 0772 – c/c: 54283-3,
com o envio do comprovante de depósito com os dados do assinante via fax: (11) 5096-8104.



Para mais informações ligue:
011-5096-8104

ou pelo e-mail:
circulação@otmeditora.com.br

Uma solução que precisa ser bem compreendida

Nos últimos três anos oito sistemas BRT foram concluídos ou estão em fase de conclusão na América Latina, com acréscimo de 126 km de corredores aos 489 quilômetros dos 12 sistemas em operação em 2006

Trinta e cinco anos depois de implantado o sistema pioneiro de Curitiba, no Brasil, e quase dez anos após o início de atividades do revolucionário Transmilenio, de Bogotá, na Colômbia, a América Latina assiste a uma certa evolução no número de corredores estruturais de ônibus, conhecidos globalmente pela sigla BRT (Bus Rapid Transit). Eram 12 sistemas latino-americanos em operação até 2006, com extensão total 489 quilômetros; há mais oito sistemas concluídos ou em fase de conclusão nos últimos três anos, com a adição de mais 126 quilômetros ao total.

Entre as principais características desses sistemas estão o tráfego em via segregada ou exclusiva, facilidades para embarque e desembarque rápido dos passageiros, incluindo nivelamento do piso do ônibus com o da plataforma da parada, pagamento externo da tarifa, e frota com veículos de maior capacidade de transporte. Os especialistas recomendam que um sistema de BRT funcione como elemento estruturador do transporte coletivo por ônibus, interligado a um conjunto de linhas alimentadoras, capazes de garantir a capilaridade do transporte.

Uma boa oportunidade para compreender as complexidades e potencialidades dos BRT — aproveitada por 24 dirigentes e técnicos do Brasil, Argentina, Peru, Equador, Chile, Índia e Austrália — aconteceu durante um seminário sobre o tema, organizado na primeira semana de março de 2009 pela União Internacional de Trans-



O Transantiago, ao iniciar operação, registrou insuficiente disponibilidade de ônibus e outros transtornos

portes Públicos, por meio de sua Divisão América Latina (DAL/UIITP).

O evento teve duas etapas. Nos dois primeiros dias, em São Paulo, houve sessões expositivas seguidas de perguntas e de debates sobre temas que devem estar precisamente equacionados quando se opta por implantar um BRT: financiamento da infraestrutura e material rodante, o modelo de integração tarifária, formato de arrecadação e remuneração dos operadores, o marketing como ferramenta para valorizar o empreendimento e orientar os usuários, programas de qualidade no transporte, cuidados com manutenção da frota e com o treinamento das equipes,

perspectivas de melhoria dos sistemas, a funcionalidade de terminais e estações, as possibilidades e vantagens da adoção de novas tecnologias, incluindo corredores inteligentes, e as perspectivas de inovações nos veículos, levando em conta tanto o projeto como a operação e a manutenção.

No terceiro dia, ainda em São Paulo, houve visitas técnicas aos corredores da São Paulo Transporte (SPTTrans) e da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU). Depois de um dia reservado para a viagem até a Colômbia, houve, em Bogotá, uma visita técnica ao Transmilenio, precedida de uma exposição so-

bre a constituição e operação do sistema, incluindo formato da arrecadação, o esquema de remuneração das empresas privadas e sobre como foi feita a mudança do modelo operacional das empresas, com a transformação de sistema informal para formal — este aspecto particularmente crucial para transformações nos sistemas de transporte público urbano na maioria dos países latino-americanos.

A chefe do escritório da DAL/UIPT, localizado em São Paulo, Eleonora Pazos, sublinha que os participantes da oficina eram autoridades, especialistas e consultores que, de algum modo, estavam a serviço de localidades interessadas em implantar ou ampliar sistemas de BRT. Havia no encontro representantes da cidade argentina de Misiones, próxima de lançar o edital de implantação do seu sistema de BRT, e da cidade de Ayacucho, no Peru, que também espera licitar seu sistema em 2009. Quito, capital do Equador, quer ampliar seu BRT, já operante desde 1995, e outra cidade equatoriana, Santo Domingo de los Colorados, estuda implantar em breve seu sistema. A cidade de Brisbane, na Austrália, dispõe de sistemas de BRT desde 2001 e pretende ampliá-lo. Vieram para o seminário dois representantes do maior operador de ônibus da Índia, da cidade de Hyderabad, empresa que possui uma frota de 20 mil veículos. A Índia está prestes a ingressar na lista de países que já possuem BRTs e os representantes da operadora participaram da oficina e das visitas técnicas em São Paulo e Bogotá para entender melhor às potencialidades dos corredores latino-americanos.

Nelson Trad Filho, prefeito de Campo Grande, capital do Mato Grosso do Sul — uma das cidades que se candidataram a receber a Copa do Mundo de 2014 —, indicou o diretor presidente da Agência Municipal de Transporte e Trânsito (Agetran), Rudel Trindade Júnior, para acompanhar a parte teórica do seminário e as visitas técnicas em São Paulo e, junto com ele e com



Em Bogotá, o Transmilenio serviu para descongestionar o centro urbano e organizar o transporte coletivo

o secretário municipal de Infraestrutura, Transporte e Habitação, João Antônio De Marco, foi a Bogotá para conhecer o Transmilenio. O prefeito assinala que um sistema de BRT se adaptaria bem a Campo Grande, entre outras razões, porque o valor de implantação seria assimilável por empresas privadas, dispensando grandes desembolsos e os financiamentos internacionais, e ajudaria a cidade a cumprir as exigências da Fifa no quesito transporte.

COMPREENDER A SOLUÇÃO — De modo geral, por suas características intrínsecas, os BRTs apresentam um rol de atributos positivos: eficiência em termos de velocidade comercial e conforto, e a possibilidade de organizarem o transporte coletivo, com redução e racionalização da frota e ganhos ambientais. Além disso, como costumam frisar os defensores dessa tecnologia de transporte, ostentam uma considerável condição de carregamento, podendo ser implantados a um custo menor e num prazo menor que outros sistemas estruturadores. A possibilidade de iniciar e concluir um projeto com tremendo impacto urbano e grande visibilidade é especialmente encantadora para quem dirige uma cidade e depende de votos. Mas no seminário São Paulo-Bogotá ficou nítido um alerta: especialistas e políticos com

o poder de decidir sobre investimentos em transportes públicos devem compreender bem a solução que se propõem a adotar. E, para isso, é fundamental cultivar o hábito de buscar o máximo de informações sobre requisitos técnicos, econômicos e operacionais, procurando saber o que deu certo e o que deu errado nos sistemas em operação, para reproduzir apenas o que seja desejável.

Uma das lições reiteradas no encontro é que, para a implantação de um sistema de BRT, é preciso ter em conta a realidade a ser atendida. Presidente de honra do Comitê de Ônibus da UITP e coordenador do evento, o engenheiro espanhol Oscar Sbert chama a atenção para o fato de a sigla BRT ser uma denominação genérica para uma solução aplicável a diferentes situações, cabendo a especialistas e autoridades discernir com clareza o objetivo do projeto. "É preciso saber de onde saímos e aonde queremos chegar", afirma. Para ilustrar como os BRTs podem cumprir objetivos muito distintos, comparou dois dos sistemas mais famosos em operação, explicando que o projeto de Curitiba teve, fundamentalmente, a intenção de promover o desenvolvimento urbano, tendo surgido num momento adequado, posto que não havia uma estrutura preexistente e tampouco havia um esquema de

operadores tradicionais, como ocorre em grande número de grandes e médios centros latino-americanos. "Curitiba foi a ideia correta no momento correto", assinala, frisando que o Transmilenio, que aproveita a ideia original de Curitiba, foi empregado para fazer frente a um outro problema. "Não se tratava de desenvolver uma cidade nova ou de potenciar o desenvolvimento urbano, mas, sim, de descongestionar um centro urbano bastante denso e, ao mesmo tempo, organizar o transporte coletivo".

O consultor argentino Claudio Varano, vice-presidente da DAL/UITP, destaca a presença dos ônibus no transporte público em países latino-americanos, assinalando que esses veículos respondem por 100 milhões dos 120 milhões de viagens que se registram diariamente nos centros urbanos do subcontinente, e diz acreditar que os BRTs podem efetivamente contribuir organizar o transporte público urbano. "Na verdade, lamentavelmente, muitos países latino-americanos estão bastante atrasados na organização do transporte público. E quanto a isso, uma dificuldade que vejo é que, agora, esses países estão ficando mais conscientes, mas querem subir uma escada de cem degraus de uma só vez, o que é impossível". Ele critica os que buscam soluções apenas por modismo, na base do "eles têm, nós também temos que ter", o que pode ser evitado se os planejadores tiverem bom senso. "Se o desenvolvimento de um projeto é feito pensando nas pessoas, terá êxito. É simples assim! É preciso pensar nas pessoas. Por que eu colocaria um aerotrem, se as pessoas querem andar de bicicleta?", indaga, para reforçar seu ponto de vista.

Varano acrescenta que os consultores e especialistas que estão assessorando os políticos devem ter coragem de se colocar contra idéias que podem trazer problemas. "Qualquer político gostaria de inaugurar



Guadalajara é a segunda cidade a implantar sistema BRT no México, depois da capital, que opera o Metrobús

um BRT e passar para história, mas é preciso critério", diz acrescentando que muitos consultores, em vez de colocar os problemas na mesa, debatê-los e entrar em polêmica, acabam concordando em fazer como o quer o dirigente político. A seu ver, a falta de alerta foi o que gerou os transtornos observados com o BRT que atende a capital chilena, denominado Transantiago, implantado de uma só vez em 10 de fevereiro de 2007, e que, ao iniciar operação, registrou insuficiente disponibilidade de ônibus, falhas no sistema de bilhetagem eletrônica e sobrecarga do metrô, entre outras deficiências, o que acabou abalando a credibilidade do sistema. "Eu tive 'brigas' com o pessoal do Transantiago. Trata-se de um projeto muito bom; constitutivamente, não há nada que se possa recriminar, senão alguma coisinha. É perfeito o projeto. Então, penso comigo mesmo: como pode ser que ninguém que estava a bordo do ônibus, a 50 metros do precipício, acionou o freio?", comenta o consultor Varano. Em 2008, o Transantiago recebeu consideráveis investimentos em infraestrutura e em tecnologia, o que recuperou de forma consistente o sistema, considerado atualmente um dos melhores em operação na América Latina.

O arquiteto equatoriano Rodrigo Torres,

coordenador técnico da empresa Braxton, que atua no ramo de engenharia e serviços para transporte e trânsito, também critica as opções feitas por modismo, sem a devida compreensão da complexidade de projetos que, em última análise, servirão para organizar todo o sistema de transporte urbano em uma cidade. Ele conta que há especialistas e políticos que visitam Bogotá e Curitiba e se encantam: "Acham tudo muito simples. Olham aquelas vias, olham os ônibus, olham as paradas e dizem: vamos fazer! Mas, na verdade, não é tão fácil". Ele afirma ser necessário obter previamente o máximo de informações, e que é preciso definir um sistema de BRT que vá efetivamente atender às necessidades da cidade em que será implantado e de sua população.

O especialista conta que os Estados Unidos têm demonstrado compreender que a implantação de um novo modelo de transporte exige um conhecimento razoável de experiências concretas. "Quando decidiram que implementariam um bom número de sistemas BRTs, convidaram quase todos os técnicos que haviam participado da implementação de projetos na América Latina e em outras regiões para intercambiar experiências. E isso é uma lição para nós latino-americanos", relata. E ele aponta outra iniciativa de sucesso baseada no aprendizado que se pode obter com a experiência dos outros: o BRT da capital colombiana. Na fase de projeto, o Transmilenio convidou mais de 40 técnicos da América Latina para conhecer o que seria bom e o que não seria nesse tipo de modelo de transporte urbano. "Sabidamente, quiseram conhecer o 'Belo, o Mau e o Feio' dos sistemas existentes", elogia, numa feliz e bem-humorada alusão ao famoso western dos anos 60, protagonizado por Clint Eastwood e outros astros.



9ª FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS

14 - 18 ABRIL 2009
ANHEMBI - SÃO PAULO - SP

(TERÇA A SEXTA, DAS 10H ÀS 19H; SÁBADO, DAS 9H ÀS 17H)

VISITE A MAIOR MOSTRA DE NOVAS TECNOLOGIAS
E SERVIÇOS DO SETOR DE AUTOPEÇAS DA AMÉRICA LATINA.

FAÇA SEU CREDENCIAMENTO ON-LINE: PRÁTICO E RÁPIDO!
www.automecfeira.com.br

Proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo que acompanhados.

ORGANIZAÇÃO E PROMOÇÃO



FILIADA À



APOIO



CO-APOIO



LOCAL



Benefícios sob controle

Empresa 1 lança sistema que permite identificar, na hora do embarque no ônibus, o beneficiário de desconto na passagem

Sonia Crespo

Passageiros com carteirinhas de estudante falsificadas têm seus dias contados no serviço de transporte coletivo da cidade de João Pessoa, capital da Paraíba. A Empresa 1 acaba de introduzir no mercado de bilhetagem eletrônica um novo sistema controlador de cartões-benefício que inibirá o volume de fraudes e deixará muitos passageiros a pé. Para demonstrar as vantagens da ferramenta, optou por implantar o serviço no sistema de transporte da capital paraibana, onde é registrado um dos mais altos índices de fraudes do País cometidas com o subterfúgio da carteirinha de estudante. Com o recurso – a exemplo do que está sendo feito em João Pessoa – as empresas de transporte definirão que tipos de cartões-benefício poderão ser controlados no ônibus.

Denominada de Sistema Integrado de Gestão de Benefícios (Sigben), a solução está sendo testada desde o início de março nos ônibus da capital nordestina. Os equipamentos foram instalados nos 500 ônibus que compõem a frota da Associação dos Empresários de Transporte Coletivo (AETC-JP), gestora do sistema de transporte da cidade. "O dispositivo do Sigben foi instalado junto ao validador do cartão eletrônico. Além disso, instalamos mais 20 dispositivos em bilheteria e postos de controle de vendas", explica o diretor-executivo da AETC-JP, Mário Tourinho. A movimentação mensal de passageiros em João Pessoa chega a 7,5 mi-



Novo sistema controlador de cartões-benefício inibirá o volume de fraudes em João Pessoa

lhões de pessoas por mês.

Tourinho diz que o volume de passageiros de ônibus do município é composto de quatro categorias de viajantes: os que pagam em dinheiro, usuários de carteirinha de estudante, usuários de cartão-cidadão eletrônico e o vale-transporte. Os usuários do cartão-cidadão eletrônico, acrescenta o executivo, são contemplados com o sistema de integração: "A grande vantagem é a economia

que se tem durante o trajeto. O passageiro dispõe de 30 minutos para realizar a viagem utilizando dois ônibus", comenta. O diretor-executivo da AETC diz que cerca de 40% dos passageiros ainda pagam a passagem em dinheiro. "Nosso maior problema, hoje, são os passageiros que utilizam o documento de estudante. Registramos, em média, um movimento de 26% de passageiros que utilizam a carteira escolar", observa. Esse percentual de estudantes, salienta, já chegou a representar 44% do total de passageiros. "O uso de carteirinhas falsas é muito comum", enfatiza, exemplificando a intensa comercialização ilegal do documento na região central da cidade.

De acordo com a Empresa 1, com o sistema Sigben a bilhetagem automática de João Pessoa permitirá aos empresários do transporte coletivo urbano controlarem o benefício utilizado em seus veículos antes da

transposição da roleta. O novo acessório, integrado a qualquer tipo de validador, é instalado no painel do ônibus e uma sinalização luminosa fará ou não a validação do benefício, com leitura por contactless. Caso o documento não seja identificado, o acesso do passageiro ao ônibus é vetado. Além de funcionar como

mecanismo de controle embarcado no veículo, no caso de João Pessoa a solução pode ser adotada também para acompanhar a frequência do aluno na escola, de forma associada ao benefício do transporte público.

O sistema de bilhetagem de João Pessoa foi implantado em 2006 e começou a operar em janeiro de 2007. A escolha da empresa, diz Tourinho, foi feita em função dos resultados apresentados pelo sistema de cobrança eletrônica que já estava em funcionamento nas cidades vizinhas de Cabedelo e Santa Rita, em ambas implementado pela Empresa 1.

"A principal vantagem do Sigben é manter o equilíbrio da receita das empresas do segmento de transporte coletivo", diz o gerente comercial nacional da Empresa 1, Sandro Ávila. Segundo o executivo, o sistema de bilhetagem eletrônica, já con-

solidado como uma importante ferramenta de gestão, demanda constantemente novos acessórios que agreguem outras funcionalidades e melhorem o retorno dos investimentos das empresas. "O Sigben é uma ferramenta com esses objetivos", complementa. De acordo com Mário Tourinho, o sistema estará em plena operação até maio deste ano, quando então será possível avaliar os resultados. "Temos uma expectativa de que a redução de fraudes será significativa", afirma.

EXPERTISE CONSOLIDADA – A trajetória da Empresa 1 começou em 1994 na cidade de Barretos (SP), quando um pequeno grupo de profissionais da área de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de soluções baseadas em smart cards decidiu criar uma empresa especializada nas aplicações do sistema. Este grupo

formou, então, uma parceria com a empresa francesa Schlumberger para desenvolver o primeiro sistema de bilhetagem eletrônica com a aplicação de smart cards, denominado Sigom. O sistema entraria em operação em setembro de 1995 na cidade de Salto (SP), considerado um dos municípios pioneiros a oferecer o serviço à população.

Dois anos mais tarde a empresa implantaria em Campinas (SP) o sistema de bilhetagem eletrônica contact less e o serviço de recarga a bordo. Sediada atualmente em Belo Horizonte (MG), a Empresa 1 atende a todas as regiões do País e contabiliza 14.618 validadores instalados nas frotas de ônibus de 82 cidades brasileiras, incluindo cinco capitais: João Pessoa (PB), Fortaleza (CE), Vitória (ES), Florianópolis (SC) e Belo Horizonte (MG), incluindo a região metropolitana.

MONITORAMENTO EMBARCADO.

GRAVA AS IMAGENS EM CARTÃO DE MEMÓRIA DE 2GB,
OVERWRITE (SOBREPÕE GRAVAÇÕES).

EQUIPAMENTO COM CAPACIDADE DE 1, 2, 4 OU 5 CÂMERAS.

INVESTIMENTO QUE SE PAGA DEVIDO AO QUE PROPORCIONA.

PREÇOS E CONDIÇÕES EXCEPCIONAIS.

ELE SE
PAGA

Inibe atos de vandalismo, assaltos e furtos,
excelente ferramenta para coibir evasão de receitas.
Vendas e Instalação em todo o Território Nacional.
Garantia de 24 meses.

Fone: (11) 3369 1313 Fax: (11) 3369 1300

www.gardens.com.br

GARDEN'S
ATOS
RADIOCOMUNICAÇÃO E CFTV

Setor avalia desempenho e desafios

Pesquisas de entidades de fretamento e turismo de São Paulo mostram que as transportadoras conseguiram aumentar o faturamento, apesar das turbulências

Márcia Pinna Raspanti



O setor de fretamento e turismo cresceu 6,5% em 2008, na Grande São Paulo, em comparação ao ano passado, de acordo com dados divulgados pelo Sindicato das Empresas de Passageiros por Fretamento e para Turismo de São Paulo e Região (Transfretur). O comportamento do mercado foi bom para 87,5% dos empresários ouvidos e ótimo para 12,5%. Em relação a 2007, 62,5% obteve crescimento no faturamento entre 5% e 10%, 25% cresceu até 5% e 12,5% se manteve no mesmo padrão de 2007. A Federação das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp) também realizou um levantamento entre seus associa-

dos e chegou ao mesmo resultado, aumento de 6,5% no faturamento em 2008.

Na média, a maior parte do faturamento das empresas advém do fretamento contínuo, responsável 65% e o fretamento eventual corresponde a 35% do total. Segundo a pesquisa do Transfretur, as duas modalidades tiveram comportamentos distintos em relação ao atendimento de clientes e eventos. No fretamento contínuo, houve crescimento expressivo, segundo os empresários. Para 75% deles, houve aumento de clientes atendidos; 50% perceberam ampliação do atendimento aos mesmos clientes; 37,5% das empresas ouvidas mantiveram os mesmos clientes.

No fretamento eventual, embora tenha havido crescimento, houve mais empresas que alegaram perda de eventos. A perda em eventos atendidos representou 37,5% dos negócios; para 25% houve manutenção dos eventos atendidos; para 25% ocorreu ampliação dos atendimentos aos mesmos eventos, ou seja, maior número de veículos deslocados para eventos já contratados anteriormente; e, finalmente, 50% tiveram aumento dos eventos atendidos.

EFEITOS DA CRISE – A crise mundial afetou diretamente 50% dos empresários no segmento do contínuo e, entre estes, 37,5% disseram já ter recorrido a corte de linha com readequação do horário; 25% à troca de veículo por outro de menor porte com readequação de valores do contrato; outros 12,5% tiveram que solicitar revisão de contrato; 12,5% das empresas ouvidas não especificou o tipo de medida tomada em virtude dos impactos negativo da crise econômica. No transporte eventual, a crise ainda não foi percebida como um motivador da diminuição de prestação de serviços. Somente 25% dos empresários opinaram que houve diminuição do número de viagens e diminuição do número de veículos contratados. A contenção de despesas é uma preocupação citada por quase todos os empresários e há setores que cogitam a dispensa de motoristas.

Mesmo diante da crise, a maior insatisfação do setor é o relacionamento com o

poder público, já que 75% das empresas ouvidas apontam que houve piora nas relações entre as duas partes. Deste total, 50% notaram maior circulação de veículos clandestinos, o que significa falhas de fiscalização, e 50% perceberam que as autoridades aumentaram a fiscalização de ônibus de empresas idôneas. Mesmo entre os 25% que observaram melhoras no relacionamento com o poder público, existe a reivindicação por uma fiscalização com menor interrupção das viagens dos ônibus de empresas regularizadas, por parte de 66,7% participantes; e 33,3% dos empresários ouvidos na pesquisa pediram mais empenho na apreensão dos clandestinos. Na opinião destes empresários, as alternativas para transformar a situação são uma fiscalização mais eficiente e o reconhecimento do poder público sobre o potencial econômico que o fretamento repre-

senta e uma maior atenção à cadeia produtiva ligada ao setor.

A pesquisa também revelou as conquistas mais importantes para os associados do Transfretur. Para 62,5% dos entrevistados, o retorno à alíquota do PIS/Cofins foi a melhor notícia para o fretamento em 2008; na sequência, empatados com 12,5% constam: o fim do selo-pedágio em Aparecida; a realização do I Fórum de Debates sobre Trânsito e Transporte, e o 9º Encontro das Empresas de Fretamento.

PREOCUPAÇÕES — Para 2009, os entrevistados apontaram os temas que provocam maior interesse e deveriam ser discutidos pela entidade ao longo do ano: ações contra os ônibus clandestinos, custos, palestras motivacionais, formação de preço para o eventual e o contínuo, a adoção de medidas sobre o trânsito dos ôni-

bus de fretamento pelo poder público, sucessão familiar, sustentabilidade e crédito de carbono. As preocupações com a concorrência desleal e o baixo volume da venda de ônibus usados também surgiram na pesquisa — principalmente entre as empresas que realizaram troca de frota e estão com alto índice de endividamento.

A pesquisa da Transfretur deve ser aprimorada nos próximos anos e foi criada para servir como um instrumento de avaliação e planejamento. "Esperamos que mais empresários participem nos próximos anos a fim de que os resultados sejam mais precisos, e possamos ter uma diretoria com clareza daquilo que a categoria almeja. Por isso, também a vitalidade das ações da diretoria está intimamente ligada à vitalidade da participação de toda categoria", afirma o presidente do Transfretur e da Fresp, Silvio Tamelini.

Hispacold inicia operações no Brasil



Estamos presente em mais de 100 países e contamos com mais de 1.000 equipamentos funcionando no Brasil atualmente

HISPA@LD

do Brasil

Sistemas de climatização para ônibus

A Hispacold traz ao Brasil o conceito Ecoclima.

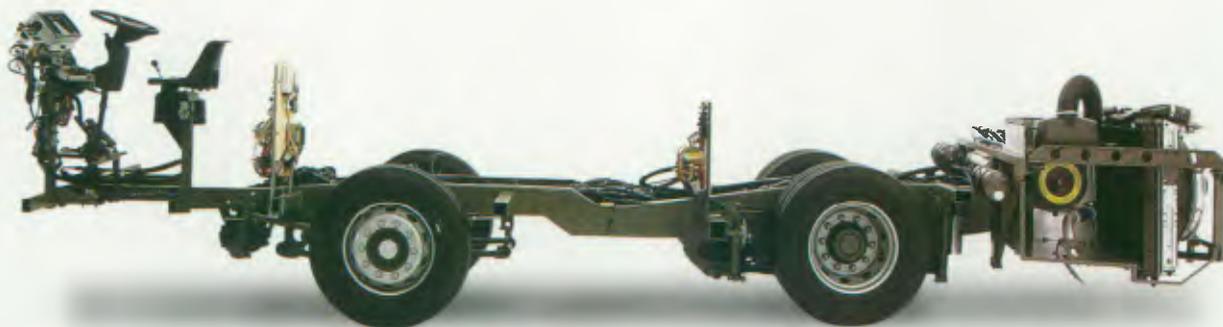
Para que o passageiro somente desfrute da viagem, direcionamos nosso esforço no desenvolvimento da maior gama de sistemas de climatização existente no mercado.

Nossa flexibilidade e capacidade para nos adaptarmos às necessidades do cliente, permite que alcancemos nosso objetivo: o conforto total.

30
anos

crescendo juntos
1977 - 2007

Hispacold do Brasil Ltda. - Rua Antonia Martins Luiz, nº 519
Distrito Industrial Joao Narezzi
CEP 13347-404 Indaiatuba, SP
Fone/fax: (19) 3935-5797/ 3935-5695



Mercado cai, mas não decepciona

Volume de vendas diminui 7,7% no primeiro bimestre de 2009, em comparação com idêntico e fabuloso período de 2008

Pode-se dizer que entre mortos e feridos os menos chamuscados pelos efeitos da crise financeira internacional foram os carros e os ônibus. Os primeiros, impulsionados pela onda de promoções e redução de tributos. Os ônibus, pela sustentável vitalidade do mercado.

Com efeito, no primeiro bimestre deste ano, enquanto o mercado de caminhões decresceu 20,5% sobre igual período de 2008, nos chassis de ônibus, com 3.004 unidades licenciadas, a queda foi de 7,7%.

Na produção, os chassis tiveram baixa mais acentuada. O volume, de 5.076 unidades em janeiro e fevereiro, baixou 29,2% em comparação aos mesmos meses de 2008, com 7.169 chassis.

O mercado externo foi muito afetado. No primeiro bimestre as exportações de chassis atingiram apenas 1.244 chassis, queda de 39,5% sobre o ano passado. É certo que declínio não é elemento de comparação. Mas, se assim fosse, poderia ser dito que o recuo das vendas externas foi maior, tanto em veículos leves, com queda de 57%, quanto nos caminhões, com

DESEMPENHO

(chassis de ônibus – em unidades)

	Produção	Venda	Exportação
NOV	2.961	2.286	1.332
DEZ	1.283	2.324	1.006
JAN	2.656	1.406	649
FEV	2.420	1.598	595

Fonte: Anfavea
*Renavan/Denatran (licenciamentos)

baixa de 63% em embarques no primeiro bimestre frente a idêntico período de 2008.

VENDAS NO ATACADO – No primeiro bimestre, nas vendas no atacado, a dianteira foi da Mercedes-Benz. Mas não foi uma liderança tão tranquila. A marca da estrela fechou os dois primeiros meses com 41,7%. A segunda, a Volkswagen, teve 31,1%, enquanto a terceira colocada, a Agrale, ficou com 22,7%. No primeiro bimestre de 2008, a Mercedes obteve 53,8%, o dobro em relação à Volkswagen, com 26%, e ainda muito

mais à frente da gaúcha Agrale, que obteve 15,2% de participação.

PRODUÇÃO E EXPORTAÇÃO – No primeiro bimestre, em produção de chassis, o recuo acentuado foi no tipo rodoviário. O volume do primeiro bimestre, de 603 unidades, caiu 40,3% sobre igual período de 2008. Nos urbanos, com 4.473 unidades, a baixa foi de 27,4%.

Nas exportações, os chassis rodoviários despencaram. Os embarques ficaram limitados a 237 unidades durante o primeiro bimestre, menos 54,4% sobre igual período de 2008. Nos urbanos, com 1.007 unidades, a queda foi de 34,5%.

MICROS E PESADOS – No mercado doméstico as vendas de ônibus têm destaques para veículos pequenos e leves, utilizados com mais frequência por seu ajuste à demanda e ao trânsito. Na outra ponta, ônibus de grande porte passam a ter mercado cada vez mais cativo para atender linhas de alta demanda, sobretudo em sistemas com corredores exclusivos.

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

A Editora OTM oferece três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Os cursos, **Cálculo de Custos Operacionais para Frotas de Veículos**, **Logística na Manutenção de Frotas de Veículos** e **Planejamento na Formatação de Frotas de Veículos** são ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas que buscam aumentar sua competitividade e lucros de suas empresas.

26 de Abril de 2009

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS PARA FROTAS DE VEÍCULOS

Este curso irá preparar e capacitar os participantes para que possam calcular e administrar de forma eficaz os custos operacionais, buscando aumentar a competitividade e os lucros da empresa.

Programa

1. Custos Operacionais de Veículos
 - 1.1 - Classificação dos custos
 - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
 - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
 - 1.4 - Administração dos custos operacionais
 - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
 - 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
 - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

Nota: Os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 10h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

27 de Abril de 2009

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Manutenção de frota de veículos**
 - 1.1 - Definição de manutenção e objetivos de um plano de manutenção
 - 1.2 - Sistema de manutenção
 - 1.2.1 - Manutenção de operação
 - 1.2.2 - Manutenção preventiva, corretiva, reforma geral
 - 1.3 - Diretrizes de um plano de manutenção
2. - **Oficinas de manutenção**
 - 2.1 - Manutenção terceirizada
 - 2.2 - Manutenção própria - aspectos relevantes
 - 2.3 - Análise comparativa entre alternativas
3. - **Balanceamento econômico do sistema de manutenção**
4. - **Custos de oficinas de manutenção**
5. - **Dimensionamento de pessoal operacional de oficina.**

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 10h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

28 de Abril de 2009

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

1. - **Planejamento de frota**
 - 1.1 - Política de renovação de frota
 - 1.1.1 - Aspectos teóricos/conceituais de modelo
 - 1.1.2 - Aspectos metodológicos
 - 1.1.3 - Aspectos operacionais
 - 1.1.4 - Aplicação prática de modelo
2. - **Dimensionamento de frota**
3. - **Adequação de frota**
4. - **Frota própria x frota contratada**

Valor da inscrição: R\$ 360,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 10h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h30 - 15h45
	Término	17h30

(estão inclusos nos valores das inscrições, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O Instrutor:



Eng. Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

Público:

Empresários, gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos.

Local:



Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1.209 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5080.8600

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104
sabrina@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

Pirelli: 80 anos no Brasil

Fabricante quer manter posição no mercado brasileiro, apostando nas medidas diferenciadas desenvolvidas para nichos específicos, como urbano de passageiros, rodoviário de cargas e setor agrícola

Márcia Pinna Raspanti

A Pirelli Pneus comemora o aniversário de 80 anos de atuação industrial no Brasil, em 2009. A empresa irá veicular uma campanha publicitária institucional, criada pela agência Leo Burnett, que será divulgada em revistas especializadas e de interesse geral, inserções de rádio e televisão. A proposta da campanha é consolidar a liderança da marca no mercado brasileiro, nos segmentos de ônibus, automóveis, caminhões, utilitários esportivos e motos. A Pirelli também dará destaque para os investimentos em tecnologia e desenvolvimento de produtos — a empresa investe 5% do seu faturamento mundial em seus cinco centros de tecnologia.

A maior novidade que será lançada em 2009, no segundo semestre, é um produto especialmente desenvolvido para ônibus urbanos. "Teremos esta surpresa para o segmento de ônibus. É um lançamento que segue a linha de criar medidas específicas com tecnologia voltada para atender determinados nichos de mercado. No último semestre, por exemplo, lançamos o FR85 Vanguard, para caminhões rodoviários", informa o diretor da Unidade de Negócios Caminhão e Agro, Flávio Bettiol Júnior.

O sucesso das medidas específicas tem impulsionado a Pirelli a lançar cada vez mais variedade de produtos segmentados. "É uma tendência típica do mercado europeu. Já temos medidas especialmente

criadas para os setores de usinas, mineração, agricultura e, por isso, desenvolvemos um produto para os coletivos urbanos. Algumas medidas de pneus são novidade no mercado brasileiro e têm sido um sucesso, pois melhoram a capacidade produtiva do veículo", diz Bettiol.

A crise econômica mundial já afetou o setor no final do ano passado que estava sendo favorecido pelo crescimento recorde da indústria de caminhões. Segundo o executivo, houve uma retração no mercado no último bimestre de 2008, mas já ocorreu recuperação em janeiro. "O mercado latino-americano tem grande poten-

Bettiol: 2009 será um ano difícil, mas a Pirelli vai acompanhar o crescimento do mercado e manter a liderança



cial. O Brasil tem o parque industrial mais forte, mas México, Argentina, Venezuela e Colômbia também devem voltar a crescer este ano. A safra brasileira de 2009 também irá contribuir para consolidarmos a recuperação do segmento", acredita.

A Pirelli destaca ainda os investimentos em reconstrução de pneus e pré-moldagem. "Com a tecnologia Novatec, a reconstrução segue os desenhos originais. As carcaças dos pneus Pirelli podem ser reformadas até três vezes, o que reduz os custos por quilômetro", afirma Bettiol.

O lançamento de novos produtos e a veiculação de uma campanha publicitária formam a estratégia da Pirelli para continuar na liderança no mercado brasileiro em 2009. "Será um ano difícil, mas acompanharemos o crescimento do mercado e vamos manter a liderança. Não vamos parar de investir em pesquisas e tecnologia", resume o executivo.

HISTÓRIA — A primeira fábrica da Pirelli no Brasil foi instalada em Santo André, na Grande São Paulo, há 80 anos. Hoje, esta unidade é a sede da empresa no País, abrigando os setores de administração, produtos para caminhões, ônibus e veículos agrícolas. Foram criadas mais quatro unidades brasileiras: Campinas e Sumaré (SP), voltadas para automóveis; Gravataí (RS), para motos, caminhões e

ônibus; Feira de Santana (BA), com produtos para automóveis e caminhões. Além de uma fábrica na Argentina (Merlo) e outra na Venezuela (Guacara). A empresa emprega mais de 27 mil pessoas no mundo, sendo 10 mil na América Latina, das quais oito mil estão nas unidades brasileiras.

Em Sumaré, interior paulista, está localizado o Campo de Provas Pneus Pirelli, que completou 20 anos em 2008 e compõe um dos mais importantes Centros de Pesquisa e Desenvolvimento da empresa no mundo: o de Santo André. Com integração em tempo real com os demais centros que a empresa possui na Itália, Alemanha, Es-



Estratégia: lançamento de produtos segmentados e campanha publicitária

tados Unidos e Reino Unido, a unidade de estudos brasileira está capacitada a desenvolver, receber e aplicar as mais avançadas tecnologias na produção de pneus

para caminhões e ônibus; automóveis e utilitários; tratores e máquinas para uso fora-de-estrada; motocicletas e bicicletas; além de câmaras de ar, protetores, materiais para a reconstrução de pneus e cordas metálicas.

Com 136 anos de tradição, a Pirelli é uma multinacional italiana consagrada na indústria de pneus, com 24 unidades industriais em doze países e atividades comerciais em mais de 160 países dos cinco continentes.

A Pirelli Pneus, no Brasil, conta com uma rede de revendedores oficiais presentes com mais de 600 pontos de venda e cerca de 8,5 mil funcionários.

GELADEIRAS AUTOMOTIVAS

12/24 Volts a Bateria

As Geladeiras ELBER a bateria são instaladas em ônibus, micro-ônibus, vans, motor home, caminhões e embarcações. Ligada na bateria em 12 ou 24 volts, a Geladeira ELBER pode ser regulada, através de termostato, para operar como refrigerador ou congelador. Com baixo consumo de bateria, funciona mesmo com o veículo desligado.



GELADEIRAS ESPECIAIS

BEBEDOUROS PARA ÔNIBUS



ELBER
GELADEIRAS

ELBER INDÚSTRIA DE REFRIGERAÇÃO LTDA.

Rua Progresso, 150 - Agronômica - SC - Brasil - 89188-000

Fone/Fax: (47) 3542 0404 / 3542 0405 - www.elber.ind.br - elber@elber.ind.br

Todo mundo **vai navegar** com a sua empresa.



Internet para ônibus, mais um diferencial da Orbus para a sua frota

habilitada para web, e-mail, voip e videoconferência conexão de até 40 computadores na rede

Diferencie-se da concorrência num click: ofereça acesso à internet aos seus passageiros durante a viagem. É muito mais conforto, modernidade e satisfação para quem embarca com a sua companhia.

Conheça também a nossa completa linha de áudio, vídeo, segurança, películas e acessórios



(54)3028 9676

orbus@orbus.com.br

R. 13 de Maio, 921 - N. Sa. de Lourdes
95084-460 - Caxias do Sul - RS - Brasil

Crescimento à vista

Grupo Paluana ignora momento de crise e anuncia reestruturação de parte da frota de ônibus da transportadora e novo contrato de peso para corretora de seguros

Sonia Crespo



Com frota de 35 veículos, a Paluana opera em transporte turístico principalmente na Grande São Paulo

Para o Grupo Paluana, 2009 começa sem crises. Formado pelas empresas Paluama Transportes e Paluana Corretora de Seguros, a holding mantém grandes expectativas de crescimento para este ano, dando continuidade à expansão de negócios registrada em 2008, quando o faturamento chegou a R\$ 6,6 milhões. Seus três sócios-proprietários — os irmãos Paulo Miguel Jr., Luís Fernando Miguel e Ana Paula Miguel Stefan — anunciam duas novidades: a Paluama Transportes terá sua frota reestruturada e a Paluana Corretora acaba de fechar contrato de seguros com um grande cliente, a Viação Águia Branca, do Espírito Santo. "Nosso segmento não deverá ser afetado pelas oscilações do mercado financeiro", adianta Paulo Miguel Jr., o irmão mais velho.

No braço de transportes, a proposta é transformar os 18 ônibus trucados conven-

cionais da frota — que tem mais 17 micro-ônibus, totalizando 35 veículos — em todo. "É uma modificação que dará mais funcionalidade à frota nas operações urbanas", explica o executivo. Os chassis são Volkswagen, Volvo, Scania e Mercedes-Benz, com carrocerias Busscar, Irizar, Marcopolo e Comil. As carrocerias dos micros são, na maioria, Marcopolo. A frota tem atualmente idade média de cinco anos. A empresa desenvolveu grande know-how na atividade de transporte turístico de passageiros entre os hotéis da capital paulista e os aeroportos de Guarulhos e Congonhas. "Hoje já criamos uma estrutura mais sólida no atendimento de fretamento contínuo e trabalhamos com 13 clientes na região da Grande São Paulo", comenta Luís Fernando Miguel.

"Chegamos a ter clientes novos que nos procuraram porque presenciaram nossas equipes trabalhando. Isso nos deixa muito

satisfeitos. Entretanto, estamos sempre em busca de aprimorar nossos serviços", comenta Paulo Miguel. Ele explica ainda que esse aprimoramento está na sempre rigorosa seleção de motoristas e funcionários. "Não basta só dirigir bem, eles têm que ter perfil adequado para atender nossos clientes, a maioria executivos e consumidores A e B, um público exigente", complementa. "Atualmente trabalhamos com 120 funcionários e procuramos crescer nos negócios onde houver espaços na área de transporte de passageiros", observa Ana Paula Stefan.

NOVO CLIENTE — Criada em 1991, a Paluana Corretora de Seguros atende nos estados de São Paulo, Bahia, Paraná e Rio de Janeiro, e expandirá seus horizontes em 2009. Para este ano, os sócios querem abrir novas filiais em outras regiões do Brasil. A corretora inicia ainda forte ofensiva em busca de maiores vendas na região Centro-Oeste. A ideia é começar com a abertura de dois escritórios, um na região Centro-Oeste e outro na cidade de Curitiba (PR).

A empresa tem 18 anos e começou com um único e exclusivo cliente, a empresa de transporte rodoviário de passageiros Expresso de Prata, que opera na região centro-oeste do estado de São Paulo. "Hoje trabalhamos com quatro seguradoras e mantemos uma carteira com 150 clientes, que somam mais de 18 mil ônibus", revela Paulo Miguel Jr. Além da Expresso de Prata, a empresa mantém em seu portfólio grandes clientes como o Grupo JCA e a Viação Garcia. "Recentemente fechamos negócio com a empresa Águia Branca, do Espírito Santo", diz.

Como calcular preços rentáveis para o transporte.

16 de maio de 2009



O curso "Cálculos de preços para o transporte" faz parte do projeto InCompany. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

Calcular custos e preços de serviços de modo geral envolve aspectos e variáveis difíceis de medir, em se tratando de serviços de transporte as dificuldades são maiores. O objetivo do curso é apresentar com clareza todos os custos envolvidos na operação de transporte: os custos diretos, as despesas indiretas os impostos e taxas

e como garantir a margem de lucro em cada operação. Recheado de conceitos práticos e aplicáveis no dia a dia da empresa o curso foge da tradicional demonstração de fórmulas e apresenta uma metodologia focada em conceitos econômicos aplicados na demonstração de simulações de preço sugeridas pelos próprios participantes.

O INSTRUCTOR



Jorge Miguel dos Santos,
Economista especializado
em custos e preços.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- Custos fixos e variáveis
- Despesas administrativas
- Custos de terminais
- Frete peso
- Frete percentual
- Carga fracionada
- Lotação
- Tabela de fretes
- Formas de reajuste de preço

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h00 - 15h15 Coffee Break
17h30 Encerramento

O LOCAL

Travel Inn Ibirapuera
Av. Borges Lagoa, 1209
São Paulo - SP
(11) 5080-8600

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 360,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante. (estão *inclusos* no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772
Conta Corrente 54.283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).

Cheque Nominal:
no Local do evento.

Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo Informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104

e-mail: sabrina@otmeditora.com.br

Comercialização e Organização:



Apoio:



INFORMAÇÕES:

11-5096.8104
sabrina@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

Respeito às diferenças

Operadora de Caxias do Sul adquire 54 ônibus Marcopolo encarroçados sobre chassis Mercedes-Benz e Tuttotrasporti, todos com elevadores hidráulicos para facilitar o acesso de pessoas com mobilidade reduzida

Guilherme Arruda

A Viação Santa Tereza, empresa responsável pelo transporte coletivo de Caxias do Sul (RS) adquiriu no começo deste ano 54 novos ônibus, 100% equipados com chassi OF-1722 da Mercedes Benz e todos encarroçados pela Marcopolo, sendo que 44 com o modelo Torino padron e 10 articulados, estes empregando o chassi da Tuttotrasporti e carroceria Vialle. Mais importante do que servir para renovação e ampliação da frota, de 295 para 313. Todavia, o investimento de R\$ 21 milhões privilegiou as diferenças: todos, sem exceção, foram adaptados com elevadores hidráulicos para facilitar acesso de pessoas portadoras de necessidades especiais.

Atualmente, 81 veículos possuem este equipamento, o que corresponde a uma participação de 25,8% sobre o total da frota. Até então, 27 ônibus ofereciam este tipo de facilidade. Com média de 123 mil viagens mensais e movimentação de 180 mil pessoas por mês, a direção da Visate estufa o peito para dizer que a empresa está, hoje, entre aquelas que mais investem em acessibilidade no País. "Nós temos por princípio não discutir as normas",



Viação Santa Tereza está ampliando sua frota de 295 para 313 ônibus, entre convencionais e articulados

informa o gerente da área de operações, Sérgio Beneton, acrescentando que cerca de R\$ 500 mil de recursos foram aplicados na atualização das normas.

Depois de procurar fornecedores de elevadores em São Paulo e Belo Horizonte, Beneton informa que descobriu um fabricante "perto de casa", a Ortobras, na cidade de Barão, distante cerca de 40 km de

Caxias do Sul. Cada equipamento gira ao redor de R\$ 11 mil. "Virou norma: todas as compras virão com elevador. Será um dos nossos diferenciais", salienta o executivo. Caberá ao executivo da cidade suprir as estações com rampas facilitadoras.

Além da adaptação de elevadores, as pessoas com algum tipo de necessidades especiais conta com sinalizações externas



e internas que apresentam o símbolo de acessibilidade, dispositivos de segurança na área reservada para cadeirantes ou deficientes visuais acompanhados de cão guia, balaústres frisados para identificação de pessoas com deficiência visual e assentos preferenciais para gestantes, mulheres com crianças no colo, idosos e obesos.

Beneton está convencido de que a população exige conforto e a resposta da sua empresa é exatamente esta. Desde 1993, por exemplo, a empresa deixou de usar piso de alumínio, substituindo-o pelo Taraflex, um tipo de borracha resistente, e que evita escorregar, largamente empregado no Brasil. Outro benefício colocado para os usuários é a aplicação de vidros fumê em toda a frota. Desde o ano 2000 a bilhetagem eletrônica da empresa aceita qualquer tipo de cartão, tendo ainda a vantagem de fazer a compra dos bilhetes pela internet e fazer o carregamento nos veículos. "Poucas cidades no País oferecem isso", gabase o executivo.

No ano passado, porém, uma pesquisa feita com os usuários provocou um grande nó na cabeça dos diretores. Ela indicou que 91% das pessoas estavam satisfeitas com os serviços oferecidos pela empresa, mas



Com os ônibus novos, a idade média da frota da Visate ficou abaixo de quatro anos

90% gostariam que Caxias do Sul tivesse mais de uma empresa – a Visate atende 100% da área urbana. Tal antagonismo é inexplicável e como tal ficou assim.

Por lei, os veículos tipo padron têm vida útil máxima de dez anos, enquanto que os especiais se estendem por 12 anos. A idade média da frota deve ser menor ou igual a quatro anos. A média da Visate bate nos 3,99 anos – estão incluídos os ônibus recém-adquiridos. "Nestes 23 anos de atuação sempre saímos na frente", faz questão de ressaltar o gerente de operações.

Atualmente, a empresa conta com 80 linhas e 384 itinerários diferentes – muitas linhas têm até quatro roteiros alternativos. "Fora do perímetro urbano a empresa atende algumas Linhas (nome que designa localidades da zona rural), com

intuito de ajudar as comunidades mais carentes. Por lei não temos obrigação, mas fazemos por ser uma ação social", explica.

Algumas dessas linhas começam a deixar de circular na área central da cidade – contribuindo para diminuir os riscos iminentes de congestionamentos (a frota de veículos está próxima de 300 mil unidades, considerando a fixa e circulante). Um exemplo é a

linha Desvio Rizzo, que, de um total de 14 km – cortando a cidade de oeste a leste – ficou reduzida para 5 km com a integração com outras linhas, usando o mesmo bilhete.

De acordo com Beneton, 90 ônibus circulam diariamente nos corredores centrais de Caxias do Sul. A meta é diminuir este número para 60 num futuro próximo. Entre os projetos da prefeitura criados para desafogar a área central da cidade está a construção de novas estações de transbordo. "Hoje nós temos itinerários demais devido às características da cidade, algumas inclusive superpostas", diz Beneton.

O quadro de funcionários da Visate possui 1,8 mil pessoas, dos quais 1,6 mil são motoristas. No ano passado, a empresa obteve receita bruta operacional de R\$ 90,7 milhões.

ONIPEÇAS



TODA LINHA DE VIDROS E PARABRISAS PARA ÔNIBUS

Atendemos
todo o Brasil

ESTAMOS COMEMORANDO
20 ANOS NO MERCADO

Rua: Anita Ribas, 121 Bacacheri - CEP 82520-610 - Curitiba - PR
Fone: (41) 3363-6112 / (41) 3039-0912

Dispomos de um amplo estoque
consulte-nos antes de fechar negócio.

www.onipeças.com.br
email: onipeças@onipeças.com.br

Marcopolo comemora 60 anos

A Marcopolo deu início às comemorações dos 60 anos de atuação no Brasil. Uma das primeiras ações desenvolvidas



neste ano foi a instalação de novos pórticos e painéis luminosos (front light e busdoor). Em dezembro de 2008, foi feito o pré-lançamento da campanha comemorativa, com o lançamento do selo e dos botões alusivos à data, além do calendário de 2009. A campanha foi criada pela agência Planet, de Caxias do Sul, e tem como idéia principal o conceito de união e

aproximação entre as pessoas. O tema principal da campanha é "60 anos aproximando as pessoas".

A Marcopolo possui operações em outros nove países: África do Sul, Argentina, China, Colômbia, Egito, Índia, México, Portugal e Rússia. São 13,6 mil funcionários, dos quais 10,6 mil estão no Brasil. A empresa deu início à produção de ônibus em sua segunda fábrica na Índia, em Dharward, fruto da joint venture com a Tata Motors.

Sono nunca mais

Mais propensos a sentirem sono enquanto dirigem, os profissionais que se dedicam à condução de veículos de transporte à noite — principalmente nas longas jornadas estrada afora — contam agora com um pequeno aparelho desenvolvido especificamente para a atividade, denominado Sleep Alarm. Trata-se de um pequeno suporte para a orelha, de formato anatômico, que apita ou vibra se a pessoa inclina a cabeça para frente ou para o



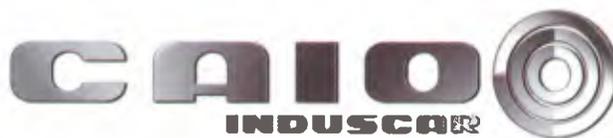
lado — movimentos típicos de quem está prestes a pegar no sono. A Stracta, fabricante do produto, pensou nos profissionais como caminhoneiros e motoristas de ônibus de linhas noturnas, que arriscam a vida dirigindo e caindo no sono, se vencidos pelo cansaço. "O aparelho é prático, não machuca e ainda pode salvar muitas vidas", comenta Adriana Ribeiro, gerente de marketing da Stracta. O dispositivo é feito de plástico e apresenta as versões sonora ou com vibrador.

Marca Caio fica com Induscar

Após oito anos operando como locatária das instalações da extinta carroçadora Caio, situada na cidade de Botucatu (SP), a Induscar finalmente adquiriu, em meados de março, através de leilão, a marca e o parque industrial da antiga fabricante de ônibus. A empresa Caio começou suas atividades em 1946. A fábrica de Botucatu

foi inaugurada em 1982 e operou regularmente até 2000, quando a empresa falhou. Naquele ano, a carroçadora trabalhava com 700 funcionários e produziu cerca de 1,5 mil ônibus. A Induscar,

que ocupou a fábrica desde então, é hoje líder no segmento de ônibus urbanos e fabrica até 40 carrocerias por dia. A empresa emprega 3 mil funcionários e produziu cerca de 8 mil carrocerias em 2008.



Programa da Fetranspor forma motoristas

A Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor) e a Universidade Corporativa do Transporte já formaram 10,5 mil motoristas, desde o lançamento do Programa Motorista Cidadão em 2006. O curso

é resultado de uma parceria das duas entidades com a Fundação Getúlio Vargas (FGV) e com a Secretaria Municipal de Transporte do Rio de Janeiro. O Programa Motorista Cidadão envolve módulos de treinamento, desenvolvimento e avaliação.

Ao final do curso, os motoristas participam de uma cerimônia para receber a certificação. A próxima turma realizará as provas e receberá os certificados em abril. Mais informação pelo site www.uct-fetranspor.com.br.

Treinamento e qualificação

Em 2009, o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento de Campinas e Região (Sinfreca) vai promover cerca de 30 cursos gratuitos para os associados da entidade. Os programas estão relacionados às necessidades de mais de cem empresas que compõem a entidade: administração de frotas, aperfeiçoamento de condutores, atendimento eficaz, capacitação em marketing turístico, gestão de qualidade em empresas de transportes, estratégias de marketing. De acordo com o Sinfreca, a região de Campinas conta com mais de cinco mil ônibus e o transporte coletivo rodoviário gera mais de cinco mil empregos diretos.



GERENCIAMENTO DE PNEUS

GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTAS

em 16 horas de treinamento

19 e 20 de março de 2009

A editora OTM estará realizando o curso GESTÃO DE PNEUS PARA FROTA DE VEÍCULOS, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

CURSOS OTM, UMA AULA DE BONS NEGÓCIOS.

Eventos Corporativos

Para mais informações ligue:
11-5096-8104

ou pelo e-mail:
sabrina@otmeditora.com.br

O curso "Gerenciamento de Pneus" faz parte dos Eventos Corporativos. Para saber mais, ligue 11-5096-8104.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- Informações Gerais sobre Pneus
- Legislação, Construção, Rodas, Geometria, Desgastes Anormais e Defeituosidade em carcaças.
- Montagem e Desmontagem Método e Cuidados na Reforma e no Conserto de Pneus.
- Escolha do melhor Pneu
- Escolha de Desenhos
- Controles e Custos
- Pressões Ideais
- Recomendação de utilização
- Repartição da Carga
- Fatores que afetam o Desgaste dos Pneus
- Controle x Gerenciamento de Pneus
- Meio Ambiente

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h30 - 15h45 Coffee Break
17h30 Encerramento

O LOCAL



QI Intelligence
Av. Ibijau, 364 - Moema
São Paulo - SP

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 550,00

Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

(estão inclusos no valor da inscrição, o material didático, certificação, almoços, coffee breaks e estacionamento)

O INSTRUTOR



Leonardo Barbato - Administrador de Empresas, formado pela Faculdade de Administração Paulista de Ensino e Pesquisa - FAPEP; Pós Graduação em Gestão de Pessoas, pela Fundação Getúlio Vargas - FGV; Especialista em treinamento gerencial na área de transportes, com ênfase na gestão técnica de pneus, com mais de vinte anos de experiência; atua como Gerente de Treinamento para o Mercosul na Bandag do Brasil; Instrutor e Consultor em nível nacional de empresas públicas e privadas; Ministra cursos sobre gerenciamento de pneus para frotas desde 1985.

INFORMAÇÕES GERAIS

INCLUSOS:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

FORMAS DE PAGAMENTO:

Depósito Bancário:
Banco Itaú - Agência 0772 Conta Corrente 54283-3.
Cartão de Crédito: Visa (Através do

número do seu cartão).

Cheque Nominal, no Local do evento.

Boleto Bancário:

Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

SUBSTITUIÇÃO:

O Titular da inscrição poderá indicar outro profissional de sua empresa para

substituí-lo, devendo informar por escrito.

O não comparecimento do inscrito, incorre na não devolução da taxa de inscrição.

Em caso de cancelamento, deverá ser informado até 72 horas antes do início do treinamento, caso contrário será cobrado 50% do valor da taxa de inscrição.

DADOS DO REALIZADOR:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas

revistas Transporte Moderno e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300

Cj. 707 - Campo Belo

CEP 04604-006

São Paulo - SP

CNPJ: 02.671.890/0001-99

PABX (11) 5096.8104

e-mail:

sabrina@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



REALIZAÇÃO:



Deixar de ganhar também é custo

Jorge Miguel dos Santos *

Entre os itens de custos que formam as planilhas de custo operacional de veículos, a remuneração de capital é a menos compreendida e, por isso mesmo, o mais questionado, seja pelos transportadores ou pelos contratantes.

Os contratantes chegam a defender que a remuneração de capital não existe como custo e que esta é mais uma forma de au-

mentar o preço e as margens de lucro. Os transportadores, por sua vez, defendem exatamente o contrário, afirmando que é o custo do valor das aplicações financeiras.

Na verdade ambas as vertentes têm, a seu tempo e modo, uma parte da razão.

Os contras têm razão quando dizem que a remuneração de capital é uma parte do lucro, pois, no final das contas, no demons-

trativo de resultados, o valor correspondente da remuneração de capital não é utilizado para pagar qualquer fornecedor ou despesa, mas, sim, fica com a empresa. E isso está certo.

Os favoráveis também têm razão, mas a posição carece de fundamentos. É preciso relacionar os ganhos das aplicações financeiras com os custos de operação de veículo.

CUSTO DE OPORTUNIDADE — O conceito do custo de oportunidade é o embasamento necessário para aqueles que defendem o custo de remuneração de capital e se resume no fato de que qualquer decisão de investir deve considerar todas as oportunidades para auferir as maiores remunerações,

VEÍCULO	SPRINTER VAN COM AR		
MODELO/CARROCERIA	Mercedes-Benz		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	4.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	812,23	0,2031	17,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	971,92	0,2430	21,1
LICENCIAMENTO	240,58	0,0601	5,2
SEGUROS	922,50	0,2306	20,0
SALÁRIO DE MOTORISTA			
SUBTOTAL CF	2.947,23	0,7368	63,9
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	520,00	0,1300	11,3
PNEUS	182,80	0,0457	4,0
COMBUSTÍVEL	835,60	0,2089	18,1
LUBRICANTE DE MOTOR	7,60	0,0019	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	2,00	0,0005	0,0
LAVAGEM	120,00	0,0300	2,6
SUBTOTAL CV	1.668,00	0,4170	36,1
CUSTO TOTAL NO MÊS	4.615,23	1,1538	100,0

VEÍCULO	VOLARE V6		
MODELO/CARROCERIA	Escolar		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	3.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	730,18	0,2434	18,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	982,44	0,3275	24,7
LICENCIAMENTO	243,05	0,0810	6,1
SEGUROS	351,49	0,1172	8,8
SALÁRIO DE MOTORISTA			
	0,00	0,0000	0,0
SUBTOTAL CF	2.307,16	0,7691	58,0
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	404,40	0,1348	10,2
PNEUS	270,60	0,0902	6,8
COMBUSTÍVEL	805,80	0,2686	20,3
LUBRICANTE DE MOTOR	8,10	0,0027	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	1,20	0,0004	0,0
LAVAGEM	180,00	0,0600	4,5
SUBTOTAL CV	1.670,10	0,5567	42,0
CUSTO TOTAL NO MÊS	3.977,26	1,3258	100,0

VEÍCULO	MICROÔNIBUS COM AR		
MODELO/CARROCERIA	VW 9,150 - Comil Piá		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	4.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	1.012,05	0,2530	13,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.350,61	0,3377	17,6
LICENCIAMENTO	301,59	0,0754	3,9
SEGUROS	483,21	0,1208	6,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	1.887,57	0,4719	24,7
SUBTOTAL CF	5.035,03	1,2588	65,8
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	860,00	0,2150	11,2
PNEUS	236,40	0,0591	3,1
COMBUSTÍVEL	1.253,60	0,3134	16,4
LUBRICANTE DE MOTOR	18,80	0,0047	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,60	0,0024	0,1
LAVAGEM	240,00	0,0600	3,1
SUBTOTAL CV	2.618,40	0,6546	34,2
CUSTO TOTAL NO MÊS	7.653,43	1,9134	100

VEÍCULO	ÔNIBUS FRETAMENTO		
MODELO/CARROCERIA	OF-1418 - Marcopolo Viale		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	5.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	1.356,62	0,2713	11,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.830,84	0,3662	14,9
LICENCIAMENTO	377,96	0,0756	3,1
SEGUROS	655,03	0,1310	5,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.296,76	0,4594	18,6
SUBTOTAL CF	6.517,21	1,3034	52,9
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1.393,50	0,2787	11,3
PNEUS	582,00	0,1164	4,7
COMBUSTÍVEL	3.481,50	0,6963	28,3
LUBRICANTE DE MOTOR	36,00	0,0072	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	12,00	0,0024	0,1
LAVAGEM	300,00	0,0600	2,4
SUBTOTAL CV	5.805,00	1,1610	47,1
CUSTO TOTAL NO MÊS	12.322,21	2,4644	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS RODOVIÁRIO		
MODELO/CARROCERIA	K 380 6x2 - Marcopolo Paradiso 1550		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	10.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	2.986,66	0,2987	11,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3.979,55	0,3980	15,3
LICENCIAMENTO	719,62	0,0720	2,8
SEGUROS	1.265,58	0,1266	4,9
SALÁRIO DE MOTORISTA	2.296,76	0,2297	8,8
SUBTOTAL CF	11.248,17	1,1248	43,2
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	5.796,00	0,5796	22,3
PNEUS	779,00	0,0779	3,0
COMBUSTÍVEL	7.520,00	0,7520	28,9
LUBRICANTE DE MOTOR	72,00	0,0072	0,3
LUBRICANTE DE CÂMBIO	18,00	0,0018	0,1
LAVAGEM	600,00	0,0600	2,3
SUBTOTAL CV	14.785,00	1,4785	56,8
CUSTO TOTAL NO MÊS	26.033,17	2,6033	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS URBANO		
MODELO/CARROCERIA	OF-1418/52 - Marcopolo Torino		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	5.000		
CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO	1.679,26	0,3359	11,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1.834,41	0,3669	12,3
LICENCIAMENTO	375,21	0,0750	2,5
SEGUROS	793,04	0,1586	5,3
SALÁRIO DE MOTORISTA	4.168,96	0,8338	27,9
SUBTOTAL CF	8.850,88	1,7702	34,0
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	R\$/KM	%
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1.381,00	0,2762	9,2
PNEUS	616,50	0,1233	4,1
COMBUSTÍVEL	3.760,00	0,7520	25,1
LUBRICANTE DE MOTOR	36,00	0,0072	0,2
LUBRICANTE DE CÂMBIO	9,00	0,0018	0,1
LAVAGEM	300,00	0,0600	2,0
SUBTOTAL CV	6.102,50	1,2205	23,4
CUSTO TOTAL NO MÊS	14.953,38	2,9907	114,9

sejam em aplicações financeiras, aluguéis, lucros em outros negócios, entre outras tantas. Não ganhar remuneração em outras alternativas, em detrimento da escolhida, significa "deixar de ganhar" e que, a partir de então, passa a ser um custo, ou seja, é o custo que esta oportunidade deverá pagar para ter o capital empregado nela mesma.

Este é um conceito de custo tipicamente econômico e ganha maior sustentação quando avaliado sob o ponto de vista da taxa mínima de atratividade. Quem detém o capital, independente do volume, sempre buscará os maiores ganhos e as melhores taxas de retorno.

No mundo econômico, maiores retornos de capital sempre estarão atrelados a maiores riscos; em contrapartida, quanto maior o risco, maior será a capacidade de afastar o capital. A forma de não deixar o capital se afastar é oferecer maiores taxas de retorno: quanto maior esta taxa, maior

será seu poder de atrair capital, daí "a taxa de atratividade.

Assim, se a expectativa da taxa de retorno na nova oportunidade não for maior do que as aplicações financeiras, por exemplo, o capital ficará no mesmo lugar. Portanto, primeiro é preciso atrair o capital e o lucro virá depois com o resultado da operação da nova oportunidade.

A remuneração do capital é parte do lucro quando este compõe o resultado após o pagamento de todos os custos e despesas e, principalmente, depois do Imposto de Renda. Mas se o capital empregado for de terceiros este passa a ser o custo de captação, conceito extremamente aceito e inquestionável no mundo financeiro.

Apesar de todos os conceitos econômicos e metodologias de formação de preços, têm-se um fundamento que não se pode refutar: qualquer atividade econômica privada tem como objetivo o retorno

do capital investido e o lucro como prêmio do risco da atividade.

Se não é possível incluir na planilha de custos a remuneração do capital, aumentar a margem do lucro e se ela não for suficiente, o contratante não terá os serviços e produtos disponíveis. O objetivo do lucro serve para todas as partes, para quem compra e para quem vende.

Em tempos de crise mundial é possível constatar que quando se trata de promessas de ganho o capital é sempre mais arrojado e basta que a promessa seja sustentável que o risco será minimizado. A atual crise financeira é o resultado do desejo de ganhar o máximo minimizando os riscos. Em algum momento, estatística e ciclicamente, neste jogo o risco será maior do que o ganho.

E o risco vira o jogo.

**Economista especializado em transporte.*

ABASTECIMENTO MONITORADO

GTFrota

Acabe com os desvios e desperdícios de combustível de sua frota.

Com o sistema GTFrota sua empresa ganha em economia e confiabilidade, além de melhorar o desempenho da frota.

Acesse www.excelbr.com.br e saiba mais.

Rua Jaboatão, 580/592 - São Paulo - SP
excelbr@excelbr.com.br
Fone: (11) 3858-7724



FERRAMENTA DE LIMPEZA



Ref: 372
25x7x6cm



Ref.: 380.2
30x9cm

51.3635.1555

Dispensa estada
 Cabo de aluminio de 1,5m, 2m e 3m
 Fios florados de PET, com espuma.
 Para-bnsas, corredores e carrocerias.

Limpa de baixo do quebra-sol.

e-mail: odim@odim.com.br

site: www.odim.com.br



Desde 1933

São Paulo discute VLT

Projeto de ligação entre o ABC Paulista e a capital recebeu apoio da Secretaria dos Transportes Metropolitanos de São Paulo e das prefeituras da região

Márcia Pinna Raspanti



Ligação entre a rede metropolitana e a região do ABC Paulista é atendida hoje pelos ônibus da EMTU

O projeto de ligação entre a rede metropolitana de transporte público de passageiros e a região do ABC Paulista — que atualmente é servida de maneira parcial pela Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) e pelos ônibus da Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU) — está em discussão. Os sete prefeitos da região do ABC se reuniram com representantes do governo do Estado de São Paulo e com o prefeito da capital, Gilberto Kassab, que receberam bem a proposta de implementar uma linha de veículos leves sobre trilhos (VLT). Os prefeitos e o governo estadual pretendem apresentar o projeto ao governo federal nas próximas semanas. A contratação dos projetos básico e funcional, além do Estudo de Impacto Ambiental, deve ocorrer até 2010 e tem um custo estimado em R\$ 40 milhões (apenas a elaboração dos projetos).

A proposta, que partiu do Consórcio Intermunicipal do Grande ABC e recebeu apoio da Secretaria de Transportes Metropolitanos, prevê um sistema de VLT — usando canais exclusivos de tráfego — que ligaria o centro de São Bernardo do Campo à Estação São Caetano do Sul da CPTM. A interligação à CPTM permitirá que os passageiros tenham acesso à Linha 2 do metrô, por meio da Estação Tamanduateí, no bairro do Ipiranga, que deve ser inaugurada no ano que vem. A EMTU informa, porém, que o trajeto do VLT ainda está em estudos e deve ser definido no decorrer da elaboração dos projetos. O custo estimado das obras também não foi divulgado.

O VLT tem uma capacidade de transporte de passageiros menor que o metrô e os trens, mas sua implementação é mais rápida e barata. A nova ligação deverá suprir as necessidades de uma parte da po-

pulação da região que tem poucas alternativas de transporte entre o ABC e a cidade de São Paulo. A Linha D da CPTM — trecho da antiga Estrada de Ferro Santos-Jundiaí, entre as Estações Luz e Rio Grande da Serra — atende parcialmente a região. O corredor metropolitano São Mateus-Jabaquara (corredor ABD), que é gerenciado pela EMTU, serve parte dos municípios de Diadema, São Bernardo do Campo, Santo André e Mauá, além da capital.

O projeto do ABC não é o primeiro VLT do Estado de São Paulo. O Sistema Integrado Metropolitano da Baixada Santista, de responsabilidade da Secretaria de Transportes Metropolitanos, e que já está em execução, prevê 19 quilômetros de linha em VLT. O sistema terá um custo de R\$ 640 milhões, sendo R\$ 430 milhões em obras civis e equipamentos. O projeto será realizado por meio de uma Parceria Público-Privada (PPP), em regime de concessão patrocinada (30 anos). A linha principal começa no Terminal Barreiros, atravessa São Vicente e depois se dirige ao Terminal Porto, em Santos. Está prevista uma extensão até o Terminal Ponta da Praia e outra até o Terminal Praça da República. A previsão é de que o sistema entre em fase de testes até dezembro de 2010.

O governo paulista estuda ainda outros dois projetos de VLT na Região Metropolitana de São Paulo. Um deles deve fazer a ligação entre a estação São Judas do metrô e o Aeroporto de Congonhas; outra deverá ligar Suzano (linha 11-Coral da CPTM) a Mogi das Cruzes.

IRIZAR pb 2009

Bem vindos à nova era que se inicia na história do transporte rodoviário no Brasil. O lançamento mais aguardado do ano.



publinter



Acesse www.irizar.com.br e conheça nossa seção de produtos, representantes de vendas e assistência técnica em todo Brasil e exterior.

 **IRIZAR**
Uma Gestão Baseada Nas Pessoas

mais de 30 itens
30% com até
de desconto



Promoção válida de 02/02/2009 a 31/05/2010 ou término do estoque, o que ocorrer primeiro. Fotos meramente ilustrativas. Consulte a lista de peças e descontos nas concessionárias participantes no site www.pecoriginalzf.com.br ou 0800 7292900.

As Concessionárias ZF estão com mais de 30 itens em engrenagens, eixos e sincronizados para transmissão com até 30% de desconto. Aproveite! Deixe seu caminhão ou ônibus novo de novo usando peças originais ZF.



eixos



engrenagens



sincronizados

Peça original ZF. Qualidade feita sob medida para o seu bolso. Veja na Concessionária ZF mais perto de você.

www.pecoriginalzf.com.br ou 0800 729 2900

ZF. Inovação que movimenta a vida.

Driveline and Chassis Technology

