

**Manaus
privilegia
o passageiro**



PLANOS DA CAIO A PARTIR DO RODOVIÁRIO GIRO



**Ônibus Volkswagen
capricha na Arábia Saudita**

ANÁLISE: CHASSIS E CARROCERIAS
Desempenho por fábrica até 2002
Planos e perspectivas para 2003



Rode

GIRO
3400

A CAIO vai desbravar as estradas deste país.
Chegou GIRO da CAIO. Um avião!

bem. Rode Caio.

com todo o conforto e a segurança que um ônibus rodoviário pode ter.



ANUÁRIO DO ÔNIBUS 2003



ANÁLISES

FABRICAÇÃO

A indústria brasileira de chassis para ônibus.
A indústria brasileira de carrocerias para ônibus.
Avanços nos fornecedores do setor.
Terceirização nas encarroçadoras de ônibus.

OPERAÇÃO

Desempenho do transporte urbano e interurbano, perspectivas para os próximos cinco anos.
Perfil da frota de ônibus e de automóveis que circulam nas cidades.
O crescimento da operação regular com mini e microônibus.
O desempenho do transporte rodoviário de passageiros – radiografia de 2002 e perspectivas para os próximos cinco anos. Análise comparativa entre avião e ônibus (quem subiu, quem desceu).
Guia dos pontos de parada nas rodoviárias brasileiras e os grupos que os operam.
Treinamento de pessoal.
Bilhetagem eletrônica.

GUIA DA INDÚSTRIA DO ÔNIBUS

Montadoras e encarroçadoras, linhas de chassis e carrocerias, fichas técnicas.
Quem é quem em marketing, compras e vendas.

GUIA DE EMPRESAS DE ÔNIBUS URBANAS, RODOVIÁRIAS, FRETAMENTO E TURISMO

GUIA DE FORNECEDORES DE PRODUTOS E SERVIÇOS

GUIA DE ENTIDADES

GUIA DE SECRETARIAS DE TRANSPORTE

FECHAMENTO PUBLICITÁRIO:

2ª QUINZENA DE FEVEREIRO DE 2003

Consulte sua agência de publicidade ou nosso depto. comercial



Tel/Fax: (11) 5096-8104

E-mail: otmeditora@otmeditora.com.br

Cidades, um ministério que dá esperança

O novo governo Luiz Inácio Lula da Silva criou alguns ministérios, entre eles o das Cidades, para cuidar de transporte, trânsito, habitação, saneamento e urbanismo. O comando da pasta foi entregue ao ex-governador gaúcho Olívio Dutra, que numa das falas iniciais no cargo montou um jogo de palavras para definir seu propósito: “Não uma cidade para sofrer, mas para usufruir”.

Louve-se a iniciativa, até porque ninguém mora no País, tampouco no Estado, mas nas cidades. Que, por isso mesmo, são fontes de problemas infundáveis, principalmente nos modelos econômicos que literalmente forçam o sujeito a abandonar sua cidadezinha para tentar a sorte na “cidadona”. Não há infra-estrutura que agüente o afluxo de tantos migrantes, certamente. Metrôpoles como São Paulo, Rio, crescem – perdão, incham – da noite para o dia. É evidente que o poder público não tem como acompanhar esse ritmo e, de descompasso em descompasso, sobrevêm as mazelas urbanas traduzidas em violência, explosão das favelas e outros graves indicadores que semeiam o sofrimento.

O governo federal sempre olhou as cidades à distância, com as lentes ofuscadas de Brasília. Os ministérios nunca tiveram foco na cidade, a grande panela de pressão brasileira.

Trânsito, transporte, cidade, são faces de uma só moeda, que devem, por isso mesmo, ser tratadas de forma conjunta. O ministro Dutra sabe que o dedo federal é providencial, mas se deve sempre levar em conta a contribuição localizada. “Queremos instigar as ações de cada município. Não vamos padronizar as ações, vamos considerar as diferentes características de cada região”, disse.

O transporte, particularmente, Olívio Dutra conhece bem. Sua capital, Porto Alegre, tem um bom sistema, construído há décadas. “Exportar” experiências locais bem sucedidas parece fácil, mas esbarra, quase sempre, na má vontade política em acatar as boas idéias.

Basta lembrar que o ex-governador do Paraná Jaime Lerner, competente criador do sistema de transporte integrado por ônibus em Curitiba, não teve êxito em transplantar a experiência para o Rio e São Paulo. Atacado por ciúme político – o pior entre os ciúmes – Lerner frustrou-se nas duas ocasiões.

O Ministério das Cidades poderá trazer dinheiro e, pagando a conta, terá condições de exigir contrapartidas, uma delas é o cumprimento de projetos de transporte que efetivamente ajudem a minorar o sofrimento e os custos dos usuários.



Ano 12 - nº 57 - dez. 2002/jan 2003
R\$ 10,00

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
Carmen Ligia Torres

Diretor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Maria Rita Fleury Zani
rita@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766

Tiragem

10.000 exemplares

Assinatura

Anual: R\$ 65,00 (cinco edições mais um Anuário) Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente ou cheque nominal à OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao de capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Technibus



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj 702 - Campo Belo - CEP 04604-006

São Paulo, SP

Tel/Fax: (11) 5096 8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

SUMÁRIO

CHASSIS

Ao contrário dos tradicionais fabricantes, novatos do setor encerraram o ano de 2002 com recordes de comercialização

8

EXPORTAÇÕES

De olho em novas exportações à Arábia Saudita, a Volkswagen investe na assistência técnica para os ônibus da marca que rodam no país

10

CARROCERIAS

Fabricantes esperam reação do mercado doméstico para 2003, já que em 2002 a boa produção refletiu em grande parte as exportações

11

EMPRESAS

A encarregadora espanhola Irizar está reestruturando a linha de produção para dobrar o volume de unidades fabricadas por mês

13

INDUSCAR

A nova Caio desacelera o ritmo de expansão, lança o modelo rodoviário Giro e prepara-se para explorar o mercado externo

14

NEOBUS

Encarregadora gaúcha aposta no novo modelo rodoviário Spectrum para enfrentar a retração do mercado nacional

16

URBANO

Sistema de transporte por ônibus na cidade de São Paulo tem novas regras de operação para resgatar passageiros perdidos em dez anos

18

EXPRESSO

Manaus inaugura corredor exclusivo para ônibus que interliga as zonas Norte e Leste da cidade e transporta até 350 mil passageiros por dia

22

RODOVIÁRIO

Viação Cometa mostra novo visual de sua frota de ônibus, que passou a incorporar chassis da marca Mercedes-Benz

24

INTERNACIONAL

Londres renova seus tradicionais ônibus vermelhos de dois andares com chassi desenvolvido pela Volvo especialmente para a cidade

28

MAIORES 2002

Gontijo, Três Amigos e Empresa de Ônibus Guarulhos foram as vencedoras do prêmio "As Maiores e Melhores do Transporte"

30

PINTURA DE FROTAS

Concurso de pintura de 2002 premiou o equilíbrio da imagem e a ousadia das cores nos ônibus da Viação São Luiz

32

COMPONENTES

Bosch do Brasil amplia produção e fornece sistemas inovadores para motores eletrônicos, como o Common Rail e o Unit Pump

34

SEÇÕES

Editorial 5

Panorama 36

Custos Operacionais 42

MEGA

Bom é ver o que passou
e saber que ainda tem
muito chão pela frente.

Conte com a gente em 2003



www.tipler.com.br

A ascensão da ala jovem

Em 2002 os fabricantes com menos tempo de mercado avançaram nas vendas domésticas, enquanto as marcas tradicionais tiveram retração de volumes e conseqüente queda de participação



Os tradicionais fabricantes de chassis para ônibus, Mercedes-Benz (DaimlerChrysler), Scania e Volvo não tiveram em 2002 bons resultados nas vendas domésticas. Em compensação, os “novatos”, Volkswagen, Agrale e Iveco bateram ano passado seus recordes de comercialização. Pode-se dizer que os três novos fabricantes compensaram as perdas do trio que está há mais tempo no mercado, já que o volume de vendas totais de 2002, de 16.331 chassis, ficou apenas 200 unidades abaixo do ano anterior, de 16.531 chassis.

Com isso, foi mantida a estabilidade do mercado. Em 46 anos de indústria, o ano de 2002 foi o quarto melhor resultado.

Não se esperam para 2003 grandes alterações. Os dois maiores vendedores de chassis para ônibus, Mercedes e Volkswagen, responsáveis por 70% da comercialização, prevêem para o ano vendas internas totais ao redor de 17 mil unidades.

SOBE E DESCE – Do time das tradicionais fábricas, a Mercedes, que comercializou 7.575 unidades

– abaixo do volume de 2001, de 8.184 chassis – continua líder do segmento de chassis para ônibus, com quase metade do mercado. A Volkswagen, no páreo desde 1993, há dez anos, vice-líder, vem subindo, ano a ano. Enquanto a Mercedes realizou seu 21º melhor resultado em 46 anos de participação, a Volkswagen, no ano passado, obteve o recorde de comercialização, com 4.316 chassis, ficando com cerca de um quarto do mercado. A empresa, em 2002, lançou seu chassi com motor traseiro, ampliando a linha de produtos.

Outra empresa que vem ampliando sua participação é a brasileira Agrale, instalada no Rio Grande do Sul. Em 2002, com 3.692 chassis, também obteve seu recorde de todos os tempos. A empresa gaúcha concentra grande parte de sua força de venda no chassi para microônibus encarroçado pela parceira Marcopolo.

Se a Agrale vem mantendo a terceira classificação no ranking de vendas domésticas, a antes quarta colocada, a sueca Scania, perdeu essa posição, em 2002, para a

Volvo que cresceu (em 2001, vendeu 514 chassis), mas a Scania que sofreu alguns baques. No início do ano passado a montadora elevou os preços dos chassis em 25%, um fator que pode ter inibido negócios, já que os competidores, pelo menos naquele instante, não fizeram o mesmo.

Em 2002, a marca Scania teve também alguns reveses. A Viação Cometa, cliente fiel da marca durante décadas, foi vendida para o grupo de Niterói que opera a Auto Viação 1001. O novo controlador, entre as mudanças realizadas, decidiu diversificar as compras de chassis e, pelo menos no ano passado, concentrou a quase totalidade dos pedidos na marca Mercedes-Benz. Outro dissabor da Scania foi não ter recebido um pedido de 100 chassis que anualmente obtém da Empresa Gontijo, de Belo Horizonte (MG). O negócio foi adiado para 2003.

AR-CONDICIONADO – Nos centros urbanos – onde segundo levantamento da Associação Nacional de Transporte Urbano (NTU) há uma frota de 100 mil ônibus regulares – persiste há anos uma queda no volume de passageiros movimentados pelas empresas. De 20 bilhões de usuários transportados em meados dos anos 90, estima-se atualmente um total em torno de 15 bilhões de passageiros.

Outros meios de transportes, como metrô, trens e automóveis, podem ter ficado com uma parte daquilo que os ônibus perderam. Mas, é notório, também, que houve uma forte migração do passageiro

conterrânea Volvo, que vendeu 359 chassis, poucos é verdade, mas suficientes para superar a Scania, que comercializou 327 unidades. Não foi a

OS CINCO MELHORES ANOS

Chassis de ônibus

Produção		Vendas internas		Exportações	
Ano	Unidades	Ano	Unidades	Ano	Unidades
1992	24.286	1991	16.865	1992	9.176
2001	23.373	2001	16.531	1994	8.284
1991	23.012	2000	16.383	1993	7.953
2002	22.678	2002	16.331	1997	7.075
2000	22.672	1998	15.228	2001	6.886
				2002*	6.760

* 6º melhor resultado em 42 anos (1961/2002)
Fonte: Anfavea

OS CINCO MELHORES ANOS

Chassis de ônibus

(Vendas internas - por fabricante)

DaimlerChrysler		Volkswagen		Agrale		Volvo		Scania		Iveco	
Ano	Unidades	Ano	Unidades	Ano	Unidades	Ano	Unidades	Ano	Unidades	Ano	Unidades
1991	13.540	2002	4.316	2002	3.692	1996	1.169	1991	1.969	2002	246
1995	11.651	2001	3.991	2001	2.900	1998	1.085	1995	1.516	2000	142
1992	11.323	2000	3.451	2000	2.760	1991	1.069	1990	1.372		
1978	11.289	1998	2.521	1999	1.417	1995	1.012	1996	1.369		
1977	11.288	1997	2.301	1998	703	1992	951	1997	1.351		
2002*	7.575					2002**	359	2002***	327		

* 21º melhor resultado em 46 anos (1957/2002); ** 20º melhor resultado em 24 anos (1979/2002); *** 28º melhor resultado em 44 anos (1959/2002)

Fonte: Anfavea

para o chamado transporte informal, que aos poucos vem se transformando em formal (regulado) e, nessa evolução, mudando o perfil do veículo: de peruas para minis e microônibus, com maior capacidade.

É visível a mudança da frota. Minis e microônibus invadiram as cidades, em boa medida, também, operados pelas empresas tradicionais, com o objetivo de aumentar frequências e adequação a uma nova realidade de trânsito e de competição com o transporte informal.

Entre outras medidas adotadas pelas empresas tradicionais em algumas cidades está a instalação de ar-condicionado em ônibus urbanos convencionais de duas portas. Não há, certamente, uma generalização, mas, o Rio, em boa medida, elegeu o ar como um atrativo para conquistar ou reaver o passageiro.

Nota-se, ainda, uma forte tendência de ampliação dos sistemas integrados de ônibus, uma saída que nesses momentos de crise, tem mais chance de ser consensual. A integração reduz tempo de viagem, barateia a tarifa, cativa o usuário convencional, além de ser eficaz na tarefa de trazer para o transporte coletivo até mesmo adeptos do automóvel.

No âmbito do transporte rodoviário, nota-se uma “simplificação”

nos ônibus de curtas distâncias e uma amplitude na sofisticação em certas linhas de médias e longas distâncias. Em certos estados, com a profusão das praças de pedágios, troca-se o ônibus de três eixos pelo de dois como forma de reduzir o custo, já que a taxa é cobrada por eixo.

Nas linhas onde a competição é mais intensa – com o automóvel, avião ou mesmo com outras empresas de ônibus – amplia-se o movimento de tornar a viagem de ônibus mais rápida, confortável, segura ou até mesmo mais sofisticada. A generalização do ar-condicionado, o surgimento de carros de dois andares, a ampliação do espaço entre as poltronas são ações cada vez mais corriqueiras.

EXPORTAÇÕES CRESCEM

Desde 1961, quando o Brasil começou a exportar ônibus, 2002 foi o quarto melhor resultado, com 6.886 chassis colocados no exterior (é claro que a venda se dá em grande parte com o chassi encaroçado).

Mas, o fato é que o País, como um dos maiores fabricantes de ônibus do mundo, tem aproveitado as vantagens da escala para vender no exterior. Sem dizer que o câmbio favorável tem sido fundamental para ampliar a competitividade e, por extensão, consolidar a base exportadora.

Com isso, mesmo eventuais abalos – como o registrado na Argentina, que estava na lista dos maiores importadores – foram compensados pela diversificação de mercados. A Arábia Saudita nos três anos que se encerram em 2002 comprou 1,5 mil ônibus do Brasil, um pedido extraordinário e que poderá ser renovado.

Com os ventos favoráveis da exportação, a Mercedes-Benz compensa a queda de volumes no mercado interno. Em 2001, a subsidiária brasileira vendeu domesticamente 8,2 mil chassis e outros 4,2 mil no exterior. Com a produção de 12,3 mil unidades, respondeu por 46% do volume tal de ônibus fabricado pela companhia no mundo.

Em 2002, não foi diferente. Repetiu a dose de 12 mil unidades, destinando mais de um terço para o exterior. De cada dez chassis exportados, a Mercedes figura em sete.

Uma das conquistas relatadas com orgulho pela subsidiária da Mercedes é o fato de que se tornou o centro mundial de competência para o desenvolvimento de chassis para ônibus.

Na mesma linha, a Volkswagen – que não produz ônibus em outro país – faz de sua fábrica de Resende (RJ) um centro único do negócio.

Volkswagen quer vender mais à Arábia Saudita

Montadora de Resende, que vendeu 700 ônibus para operar nas difíceis condições do deserto saudita, capricha na assistência técnica para garantir novos pedidos



Ônibus da Volkswagen em operação: viagem a 10 km por hora sob um calor de 40 graus



Os ônibus completos brasileiros encarroçados pela gaúcha Marcopolo sobre chassis Volkswagen, fabricados em Resende (RJ), e Mercedes-Benz, em São Bernardo do Campo, ABC paulista, quando chegam fevereiro, entram em operação especial. Neste mês se dá o auge das comemorações que resultam nas viagens à Meca e Medina, cidades sagradas dos muçulmanos na Arábia Saudita.

Por isso mesmo, fevereiro é considerado a prova de fogo. O comprador dos ônibus brasileiros, a Transportadora Tamimi & Saihati (Taseco) é um dos responsáveis pela viagem de 5 milhões de muçulmanos às cidades sagradas. Mas, não é uma viagem qualquer. Ela dura em média três dias, envolvendo uma frota na casa de 10 mil ônibus. O percurso, de 380 km, é transportado numa velocidade muito baixa, numa toada de 10 km horários. Não bastasse isso, a temperatura é

entregues. Não precisa dizer que sob condições tão adversas, o pós-venda é fundamental – não só para cumprir o contrato, mas com vistas a futuros pedidos. “Os veículos precisam estar em ótimas condições. Se algum deles apresentar problemas, o caos é total”, diz Diogo Pupo Nogueira, gerente executivo de assistência técnica da Volkswagen brasileira, que, em 2003, completa o segundo ano na coordenação da operação, cujo ponto mais agudo acontece a cada fevereiro.

Segundo a Volkswagen, a operação, por exigir bastante complexidade, tem a presença de pelo menos oito técnicos brasileiros, que se responsabilizam pelos serviços de manutenção. Ainda de acordo com a empresa, a qualidade do trabalho é supervisionada por líderes religiosos.

Para as empresas brasileiras, especialmente a Volkswagen, que ainda é novata no ramo, a experiência tem sido proveitosa. Um de seus

abrasadora – mesmo no inverno, atinge 40 graus Celsius.

A Volkswagen, que vendeu 700 dos 1.500 chassis e já entregou mais da metade do lote, completa neste fevereiro o segundo ano de experiência na Arábia Saudita fornecendo apoio e assistência técnica aos veículos

compromissos assumidos consiste em treinar os motoristas – que obrigatoriamente devem ser muçulmanos. Os motoristas não têm experiência com veículos de transmissão mecânica. Isso fez com que a montadora instalasse na capital da saudita, Jedá, simuladores e painéis didáticos para garantir a eficácia do treinamento.

Outra tarefa de apoio à operação no deserto é prestar assistência integral. Para isso, a Volkswagen colocou um caminhão adaptado como oficina a serviço do trabalho na Arábia Saudita, o que tem contribuído para o bom desempenho dos ônibus. “Treinamos três mecânicos e dois gerentes da Taseco na fábrica de Resende e desenvolvemos literatura técnica em árabe, agilizando nosso trabalho no País”, explica Pupo, certo de que em 2004 os técnicos da empresa serão auto-suficientes.

Os chassis Volkswagen exportados são modelo 17.240 OT, ou seja, com motor traseiro. A Mercedes-Benz manda o modelo O 500 M. Todos os chassis são encarroçados com o modelo Andare, da Marcopolo.

Como a legião de muçulmanos é extensa e arraigada em várias partes do mundo – e seus seguidores devem cumprir o ritual de ir à Meca pelo menos uma vez na vida – o transporte tem público cativo. Assim, os fabricantes brasileiros – que nem entregaram todo o lote de 1,5 mil ônibus, já que o cronograma inicial vai até 2005 – estão inscritos numa nova licitação, na casa de mil ônibus, prevista para ser aberta neste início de 2003.

Ano recorde para três

Marcopolo, Ciferal e Comil, ligadas à Fabus, registraram em 2002 seu maior volume de produção, embaladas em grande parte pelas exportações. Para 2003 espera-se reação no mercado doméstico

Os fabricantes de carrocerias tiveram em 2002 o segundo melhor resultado em 32 anos, desde 1971 quando a Fabus, a entidade que reúne os fabricantes, iniciou a divulgação de informações sobre seus associados. Nos números finais – além dos quatro atuais filiados (Marcopolo, Ciferal, Busscar e Comil) – está incluído o desempenho da marca Caio (hoje operada pela Induscar) que deixou de integrar a Fabus a partir de 2001.

O ano de 2002 também foi o segundo melhor desempenho do setor em 32 anos.

Nos últimos dois anos, 2001 e 2002, o que se nota é um incremento das exportações, que passaram a representar, nesse período, um terço do total produzido.

A Marcopolo é a líder disparada em vendas externas. O fabricante de Caxias do Sul exportou em 2002 um total de 4.390 carrocerias, 71,5% do volume total, de 6.139 unidades. O segundo maior vendedor externo, a catarinense Busscar, colocou 631 unidades.



A líder Marcopolo exportou 4.390 carrocerias em 2002, 71,5% da produção

O que se vê claramente é que o tamanho do mercado brasileiro é pequeno para os fabricantes de carrocerias – que, assim, tratam de exportar para manter o ritmo das fábricas.

RECORDE DE TRÊS – Com a ajuda das exportações, em 2002, três fabricantes de carrocerias bateram seu recorde de produção. A Marcopolo, a líder disparada, fabricou 8.217 unidades, segundo a

Fabus, superando seu recorde anterior, de 1998, quando produziu 7.572 carrocerias.

Em 2002, entre os associados da Fabus, a carioca Ciferal, pertencente ao grupo Marcopolo, foi a vice-líder em produção, com 2.570 carrocerias, tomando a posição que pertencia à Busscar, que passou a ocupar a terceira posição (2.130 unidades) apenas quatro carrocerias à frente da Comil, que mon-

tou 2.126 unidades. Enquanto a gaúcha Comil, de Erechim, também registrou em 2002 seu recorde histórico de produção, a Busscar, no ano passado, anotou seu 12º melhor desempenho em 32 anos.

A marca paulista Caio, desde 2001 arrendada pela Induscar,

OS CINCO MELHORES ANOS

Carrocerias de ônibus

Produção		Exportações		Exportações por marca	
Ano	Unidades	Ano	Unidades	Fabricante	Unidades
2001	19.874	2001	6.254	Marcopolo	4.390
2002	19.843	2002	6.139	Busscar	631
1998	18.791	2000	4.831	Caio	576
1996	18.498	1997	3.614	Comil	359
1997	18.339	1998	3.408	Ciferal	183

Fontes: Fabus e Induscar (Caio)

OS CINCO MELHORES ANOS DE CADA FABRICANTE

Carrocerias de ônibus

(vendas internas - por fabricante)

Marcopolo		Ciferal		Comil		Busscar		Caio	
Ano	Unidades	Ano	Unidades	Ano	Unidades	Ano	Unidades	Ano	Unidades
2002	8.217	2002	2.570	2002	2.126	2001	5.538	1996	5.642
1998	7.572	1996	2.288	2001	1.821	2000	5.458	1995	4.833
2001	7.554	2001	2.261	2000	1.628	1995	4.146	2002	4.800
1997	6.899	1998	2.257	1998	1.313	1998	4.069	1997	4.614
2000	6.845	1995	2.156	1999	1.216	1997	3.869	1992	4.474
						2002*	2.130		

* 12º melhor ano no ranking da empresa
Fontes: Fabus e Induscar

operador de ônibus urbano em São Paulo, registrou em 2002 seu terceiro maior volume de produção, com 4,8 mil unidades, superado por dois anos anteriores: em 1995 fez 5.642 carrocerias e, no ano seguinte, 4.833 unidades.

Em 2002, as carrocerias urbanas convencionais lideraram a participação, com 48,7% do volume produzido. Em seguida, vieram as carrocerias rodoviárias, com 30,9%. Carrocerias para microônibus (13,3%) e miniônibus (7,1%) representaram 20,4% do volume dos quatro associados da Fabus.

Para 2003, as perspectivas são de manter ou até ampliar um pouco o volume de produção em relação ao ano anterior. Há esperanças de que, sob a égide do governo Luiz Inácio Lula da Silva, desabroche a renovação no mercado interno, já que o partido do presidente, o PT, tem identificação com o transporte coletivo.

No terreno das exportações, os fabricantes de carrocerias prevêem níveis elevados de vendas, no patamar de um terço do total produzido. A exceção é a Marcopolo, que, a exemplo do que registrou no ano passado, destinou 54% do que

fez para o mercado externo.

É de se esperar – sem grandes alardes, pelo menos no primeiro ano do governo Lula – que haja uma reação do mercado interno. Várias correntes empresariais colaboraram monetariamente na campanha do novo presidente e, por certo, aguardam um movimento de reação nas compras.

A partir da confirmação da vitória de Lula houve uma reação no movimento de passageiros. Nada que espante, mas, pelo menos, traz esperanças. No âmbito do transporte rodoviário, por exemplo, algumas operadoras anotaram, nos últimos meses do ano, aumento de até 10% no volume de passageiros.

De outro lado, a pressão de custos operacionais é contínua, sobretudo do óleo diesel, combustível que move os ônibus e que tem registrado altas de preços frequentes – mais por conta do ambiente externo agitado que eleva as cotações do petróleo no mercado internacional – do que domesticamente. Isto porque, o Brasil, hoje produz 90% do óleo que consome – situação inversa à vivida, por exemplo, no início da década de 80 quando os conflitos no Oriente Médio provocaram estonteantes subidas de cotação.



A Comil atingiu no ano passado seu recorde de produção, com 2.126 unidades

Exportação num ritmo maior

Encarroçadora de origem espanhola destinou no ano passado 55% da produção para o exterior e prevê uma aceleração nesse nicho em 2003, quando estima exportar 60% do volume de carrocerias fabricadas

A partir do segundo semestre de 2003 a Irizar Brasil, fabricante de origem espanhola instalada em Botucatu, no interior paulista, estará preparada para um novo ritmo de produção, numa cadência de quatro unidades diárias, se a demanda aumentar. Isto significa dobrar o volume.

No ano de 2002, ainda de acordo com a empresa, a produção foi de 650 carrocerias. O mercado externo absorveu a maioria – ficou com 55% das unidades.

Por ora, a Irizar prevê, para 2003, um ritmo de produção idêntico ao de 2002, na casa de 650 carrocerias, mas, a importância da exportação no mix da produção aumentará – em vez de 55%, deverá absorver 60% do volume.

Desempenho da Irizar

Ano	Produção (em unidades)	Exportação (em %)
2002	650	55
2003 *	650	60

* Estimativa

Com um quadro de 250 funcionários, a Irizar Brasil tem como maiores mercados externos os países da América Latina – com destaque para México, Chile, Peru, Bolívia – e da África e Ásia.

No mercado doméstico, a empresa destaca, entre seus clientes, a Viação Cometa, Reunidas Paulista, Normandy, Breda, Expresso União, Empresa Cruz, Expresso de Prata, Novo Horizonte e Entram.

BRASIL NO RANKING – A Irizar informa que é a segunda maior fabricante mundial de ônibus para aplicações rodoviárias, atrás apenas da DaimlerChrysler, responsável pela marca Mercedes-Benz. Com um detalhe: “Especificamente, na Espanha, Itália, França, Inglaterra, Suíça e Suécia, a Irizar é a primeira no ranking”, ainda de acordo com a encarroçadora de origem espanhola. A fábrica da Irizar brasileira, em particular, é a terceira em importância entre as sete fábricas do grupo mantidas no mundo.

Nos planos da subsidiária brasileira, para os próximos anos, estão



Principais mercados externos da Irizar Brasil: México, Chile, Peru e Bolívia

investimentos voltados à “qualidade e novos produtos e direcionados para os segmentos do transporte rodoviário e turismo.”

A Irizar Brasil fatura ao redor de R\$ 100 milhões.

DISTRIBUIDOR ORIGINAL DE PEÇAS COMIL

•Linha Completa



Multibus Comércio de Peças Ltda
Rua Lamenha Lins 941
Tel/Fax 41 322-9737
80250-020 Curitiba, PR

Nova Caio cresce a ritmo mais lento

A Induscar, que assumiu a marca Caio, depois de acelerada expansão, reduz o ritmo e concentra-se em duas promissoras áreas de negócios: exportações e carroceria rodoviária, com modelo batizado de Giro

D aqui pra frente, tudo vai ser diferente... O trecho da letra de uma conhecida canção da jovem guarda se encaixa na realidade que a fabricante

de carrocerias Induscar espera para sua trajetória. Inaugurada em 2001 ao arrendar os ativos da tradicional marca Caio, com mais de 50 anos de existência, a Induscar – Indústria e Comércio de Carrocerias, do grupo Ruas, operador de 4 mil ônibus urbanos na cidade de São Paulo, está consciente de que a rápida ascensão nos níveis de produção, agora, entrará numa fase de abrandamento.

Com efeito, depois de assumir a Caio em frangalhos, a Induscar, já no primeiro ano de atividade, conseguiu produzir 2,7 mil carrocerias, número que subiu para 4,8 mil unidades em 2002. “De agora em diante esperamos crescer menos, entre 10% e 15% em 2003”, diz o diretor comercial Paulo Ruas.

Para crescer, o executivo conta com o apoio das exportações, que representaram, em 2002, 12% do total produzido. “Para 2003 achamos que as vendas externas devem se situar entre 15% e 18% do volume total”, assinala. Em comparação, as vendas externas de 2001



Paulo Ruas: exportar é fundamental para melhorar a rentabilidade

totalizaram 135 unidades, 5% da produção de 2,7 mil carrocerias.

Outra sustentação para o crescimento virá da diversificação de portfólio de produtos. Até 2002 apoiada nas carrocerias urbanas, nas versões mini, micro e convencional, a Induscar começa na terceira semana de fevereiro a produzir seu primeiro modelo rodoviário para aplicações rodoviárias, em curtas e médias distâncias. O objetivo em 2003 é produzir em torno de 400 carrocerias do produto que foi batizado com o nome de Giro. A versão inicial será o Giro 3400, já anunciado em publicidade com a seguinte mensagem: “A Caio vai desbravar as estradas deste país com todo o conforto e a segurança que um ônibus rodoviário pode ter.”

A Induscar foi beneficiada claramente pela herança da Caio. Mas, para isso, o grupo Ruas teve de tomar uma

decisão pelo arrendamento levado pelo fato de ser o maior frotista da marca. Na época, José Ruas, comandante do grupo, disse que a não continuidade da Caio significaria incalculável desvalorização de seus ativos.

Paulo Ruas lembra que a manutenção de boa parte do quadro de pessoal da Caio foi um dos fatores decisivos do sucesso. “Praticamente, só não mantivemos a direção anterior, substituída por gente de nossa confiança”, explica.

Pode-se argumentar que a Induscar foi beneficiada pela crise ou vacilos de um ou outro competidor. Mas, a recíproca é verdadeira: nos anos pré-Ruas, de convulsões administrativas na Caio, foi a vez dos concorrentes se aproveitarem dos cochilos da marca paulista, funda-

Desempenho da Induscar			
(em unidades – carrocerias)			
	2001	2002	2003 (*)
Produção	2.700	4.800	5.500
Vendas Internas	2.565	4.220	4.500
Exportações	135	580	1.000

(*) Previsão

Fonte: Induscar – Indústria e Comércio de Carrocerias

Ficha Técnica - Giro 3400

Número de passageiros	40 a 52
Comprimento	12 m a 14 m
Largura	2,50 m
Altura	3,40 m
Pára-brisa bipartido (inteiriço opcional)	
Bagageiros passantes com portas pantográficas	
Poltronas reclináveis	
Teto externo em fibra de vidro	
Laterais e saias em alumínio	
Estrutura tubular galvanizada*	
Sanitário opcional	
Divisória para o motorista opcional	
Passadeira em Taraflex ou borracha	
Porta-pacote com luz individual**	

* Com poliuretano injetado da janela para baixo

** Sem tirantes de fixação



Giro 3400, versão inicial da linha de carrocerias rodoviárias da Induscar/Caio



Modelo transporta entre 40 e 52 passageiros

da em 1946 por José Massa e instalada, de alguns anos para cá, em Botucatu, cidade do estado de São Paulo próxima de Bauru.

A Induscar arrendou a marca e as instalações da Caio por um período de seis anos, a vencer em fins de 2005. O grupo Ruas paga por isso, mas também está inscrito na massa de credores. “Na época que assumimos, encontramos chassis no pátio com carrocerias já faturadas, mas não entregues. Honramos o compromisso, que não era nosso, fato que gerou um crédito”, lembra Paulo Ruas. Tal recebível poderá ser utilizado pelos arrendatários para garantir a aquisição da marca.

O próximo passo da Induscar é iniciar a produção da carroceria rodoviária, o que implica elevar o quadro de pessoal para 1,5 mil funcionários. A empresa retoma, assim, a posição de importante empregador da cidade.

Ao assumir a Caio, no início de

2001, o grupo Ruas valeu-se da contratação de pessoal pelo regime de cooperativa. A mão-de-obra organizou-se na Coopermetal, que passou a fornecer a força de trabalho à Induscar. Alguns meses depois, no entanto, houve pressão de sindicatos patronais, alegando à justiça de trabalho que a Induscar estaria praticando “dumping trabalhista.”

Os arrendatários da Caio foram surpreendidos, mas passada essa fase, tomaram uma decisão: não polemizar. E, para isso, reverteram o quadro: de contratantes de cooperados, passaram à condição de empregadores, seguindo o regime convencional da Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT). “Achamos por bem tomar esse caminho”, disse na ocasião o diretor industrial, Maurício Lourenço da Cunha.

Para 2003, a previsão da Induscar é obter um faturamento da ordem de R\$ 250 milhões. Em 2002, o montante chegou próximo de R\$ 200 milhões e, em 2001, foi de R\$ 115 milhões. Paulo Ruas não diz quanto, mas afirma: “Não sabemos trabalhar sem lucro.” Admite, no entanto, que o mercado é bastante competitivo, com margens apertadas e insumos que são indexados por cotações do mercado internacional. “Por isso mesmo precisamos

exportar, decisão fundamental para melhorar a rentabilidade, já que no exterior conseguimos colocar nossa carroceria por um preço superior ao comercializado no mercado interno.”

PERSPECTIVAS E MERCADO

– A Induscar entrou em 2003 com uma carteira de pedidos de 500 carrocerias, cerca de um mês e meio de produção. “Não estamos folgados, mas até que estamos bem se levarmos em conta que os meses finais de 2002 foram de baixas encomendas em decorrência da própria sazonalidade que esfria o mercado nesse período e da expansão das taxas de juros, que naturalmente inibem os negócios”, acentua Paulo Ruas.

O início de ano promete, segundo ele, pela conjunção de alguns fatores. “Praticamente todas as cidades reajustaram as tarifas urbanas e, nessas condições, há sempre uma motivação para melhorar o estado das frotas.”

Na frente externa, Paulo Ruas conta com a ampliação dos volumes por conta de alguns fatores. “Há várias negociações em andamento. Uma delas, já iniciada há tempos, envolve a exportação de 140 carrocerias modelo Apache para a República Dominicana. Como este, outros negócios estão acertados, Mas, só consideramos concretizado o acordo quando se dá a liberação da carta de crédito. Aí, sim, damos o passo seguinte, que é a produção efetiva”, ressalta. ■

Neobus faz novas apostas

Encarroçadora gaúcha enfrenta acomodação do mercado interno com reforço nas vendas externas e foco numa nova carroceria, Spectrum, de tamanho intermediário entre a categoria micro e a convencional



A empresa prevê um leve crescimento nos nichos dos minis e microônibus

Instalada em Caxias do Sul, na serra gaúcha, uma das mais jovens encarroçadoras de ônibus do País, a San Marino/Neobus tem crescido aceleradamente. Para 2003, a previsão é produzir 2,5 mil carrocerias, número que, se confirmado, significará crescimento de 47% em relação ao exercício de 2002, quando a empresa montou 1,7 mil unidades.

Será uma expansão forte, mas bem abaixo de outros anos. No cotejo com 2001 (1.055 unidades) a Neobus cresceu 61%. Se comparado com o número de 2000 (434 carrocerias), a empresa ampliou sua produção em 143%.

“Já chegamos no tamanho que queríamos”, diz Jaime Pasini, diretor comercial da empresa.

Para Pasini, a tendência de 2003 é de acomodação nos números. “O mercado interno vai ficar do mesmo tamanho de 2002, com leve crescimento nos nichos dos minis e microônibus”, afirma.

A aposta da Neobus é seu novo produto, o Spectrum, carroceria de tamanho intermediário entre micros e convencionais. Tem capacidade na



Spectrum: tamanho intermediário entre o micro e o convencional

faixa entre 28 e 44 passageiros. O Spectrum é construído nas versões urbana e fretamento.

Pasini reconhece que o passo de se lançar para um ônibus rodoviário não faz parte dos planos imediatos da empresa. “É um produto que exige fortes investimentos”, observa.

FOCO NOS ALTERNATIVOS

– A Neobus destina metade de sua produção para suprir o mercado de transporte alternativo – geralmente autônomos, que dirigem seus próprios minis e microônibus. Pasini admite que as altas taxas de juros inibem os negócios nesse segmento. “Outro foco destacado de nossa empresa é o suprimento de prefeituras”, assinala.

A Neobus está aumentando sua capacidade de produção de oito para dez carrocerias diárias. “Podemos ajustar nosso ritmo anual entre 2 mil e 2,4 mil carrocerias, sem problemas. Somos bastante flexíveis.”

Com um faturamento de R\$ 8 milhões mensais em 2002, a Neobus prevê, para 2003, superar os R\$ 100 milhões, principalmente com a receita de exportação. “Vamos crescer bastante nas vendas externas”, garante.

Se em 2002 10% das carrocerias foram destinados ao mercado externo, para 2003 a previsão é destinar 30%. “A exportação é uma forma interessante de capitalizar a empresa. Enquanto no mercado interno os preços andam bastante contidos, nas vendas ao exterior conseguimos uma receita pelo menos 15% superior”, comenta Pasini. ■

Ônibus Brasileiro:

Segurança e conforto presente em mais de 80 países.
Que bom fazer parte desta conquista!

Há mais de 40 anos estamos fornecendo qualidade e ajudando a garantir o sucesso das principais Encarroçadoras de Ônibus do Brasil. Hoje, elas já são referência mundial. Aproveitamos essa carona e consagramos a marca FNA em todos estes países.



Cilindros Pneumáticos



- | | |
|---|--------------------------|
| 1 | abertura de portas |
| 2 | acionamento da TV |
| 3 | acionamento do sanitário |
| 4 | trava do bagageiro |

Molas à Gás



- | | |
|---|------------------------|
| 1 | bagageiro lateral |
| 2 | tampa traseira |
| 3 | grade dianteira |
| 4 | reclinação da poltrona |

Válvulas Pneumáticas



Desenvolvemos
Projetos Especiais
de acordo com
a necessidade do cliente

- | | |
|---|---------------------------|
| 1 | painel válvulas rotativas |
| 2 | válvula rotativa |
| 3 | botões 1/4" - 3 e 5 vias |
| 4 | botões 1/8" - 3 e 5 vias |



www.fna.ind.br

FÁBRICA NACIONAL DE AMORTECEDORES LTDA.

FONE (54) 213.1799 FAX (54)213.1693

CAXIAS DO SUL - RS - BRASIL

E-mail - fnavenda@terra.com.br



Sob novas regras

Licitação de empresas para operação e gerenciamento do sistema de transporte por ônibus da cidade de São Paulo marca a reestruturação das linhas e a modernização do atendimento à população

Carmen Lígia Torres



Os novos ônibus do sistema precisarão ter motor central ou traseiro

conclusão foi a favor da mudança de patamar tecnológico para operação e gerenciamento e também de qualidade na prestação do serviço. Como isto envolve investimentos vultosos, a alternativa foi alterar o relacionamento com o setor privado, que opera, gerencia e, agora, é chamado a investir no sistema.

“O regime de concessão foi adotado diante da necessidade de grandes investimentos em frota e equipamentos de controle e monitoramento da operação”, diz Jilmar Tato, secretário municipal dos Transportes. Segundo ele, ao estabelecer regras contratuais claras, as empresas têm garantia da atividade e podem planejar seus investimentos na requalificação do sistema.

LINHAS ESTRUTURAIS – A concessão foi adotada para a operação e gerenciamento do subsistema estrutural, que é um dos três subsistemas que formam o novo desenho do transporte coletivo por ônibus da cidade.

Além dele, há os subsistemas locais, integrados pela operação intrabairro, com acesso ao centro do bairro, de onde o transporte se interliga ao subsistema estrutural. Por fim, há o subsistema central, formado pela área do centro velho da cidade, onde haverá uma lógica diferenciada para operação. O central também está integrado aos outros dois subsistemas.

O subsistema estrutural é composto por pistas exclusivas que cortarão a cidade para interligar os centros de todos os bairros existentes. Nestes trechos, que somam mais de 1.200 km de extensão, serão operados veículos de média e

O sistema paulistano de transporte por ônibus está começando a sofrer uma cirurgia profunda. A intenção da prefeitura municipal, responsável pela reformulação em curso é, em pouco mais de três anos, dispor de um transporte público de alto nível, gerenciado e operado por empresas encorpadas e modernas a ponto de resgatar os 20% de passageiros perdidos ao longo de cerca de dez anos.

O cálculo é que os ônibus da cidade de São Paulo perderam cerca de 2,1 milhões de passageiros/dia, passando de 5 milhões em 1993 para 2,9 milhões em 2002. Os automóveis levaram a melhor, já que a cidade oferece poucas opções de transporte coletivo aos seus 10,4 milhões de habitantes. São Paulo conta com apenas 59 km de metrô e 295 km de trem.

A última pesquisa de origem/destino disponível, de 1997, registra que

o tempo médio de uma viagem de ônibus chega a ser 2,3 vezes maior em relação às viagens de automóvel. Calcula-se que o usuário do coletivo sobre pneus enfrente lentidão de 100 km no sistema.

Mesmo assim, são os ônibus os grandes transportadores de passageiros: 83% da população os utilizam para se locomover na cidade. Isto porque, argumenta a Secretaria dos Transportes, foi este modo de locomoção que teve, ao longo dos anos, flexibilidade para acompanhar as transformações da cidade e dos hábitos das pessoas. Além disto, trata-se de uma modalidade de coletivos que exigiu, até agora, poucos investimentos, tanto do setor público como do privado para continuar operando e atendendo à população.

Foi a partir destas análises, que a prefeitura resolveu intervir na situação de forma radical. Depois de pesquisas de mais de um ano, a

alta capacidade, sendo previstos articulados e também o VLP – Veículo Leve Sobre Pneus.

O que existe de malha física para este subsistema estrutural será complementado com a construção de vias interligadas por 32 terminais, no prazo de três anos. Ao longo do tempo, as linhas irão sendo reorganizadas, para cumprir o papel previsto no novo desenho. A previsão é de que a cidade passe a ter 96 terminais, a serem construídos com dinheiro público e privado.

De cara, as empresas que explorarem a operação estrutural, terão que investir R\$ 31,6 milhões, em 46 unidades de terminais existentes e em andamento. “As concessionárias interessadas em investir também naquelas obras que estão sob responsabilidade do poder público, poderão enviar as propostas e, caso sejam aceitas, a lei prevê a prorrogação do prazo da concessão como contrapartida”, diz Jilmar Tato.

Os maiores interesses estão voltados para esta área de operação, pois é nesta área que estão os maiores investimentos em obras e também em tecnologia de operação. Eram esperados consórcios de empresas, com participação de agentes financeiros, empreiteiras, além da obrigatória presença de

operadores de transporte. (até o fechamento da edição ainda não havia informação oficial sobre candidatos).

CENTROS DE CONTROLE – Os concessionários dos oito lotes postos à licitação devem instalar Centros Operacionais de Controle dos Terminais de Integração (COT) e Centros de Controle dos Corredores (COC) em todos os terminais existentes, em prazo de seis meses. Há cronogramas para implantação de COT e de COC para os terminais em andamento e planejados.

Atualmente, São Paulo conta com 14 terminais de ônibus. Em dois deles, Santo Amaro e Bandeira, que fazem a ligação do Corredor 9 de Julho, já estão em operação o COT e o COC. Essa foi a primeira investida de maior envergadura tecnológica que esta gestão municipal deu ao sistema, em setembro do ano passado.

Com o COT e o COC será possível saber em tempo real as ocorrências da operação e, com base nas informações processadas, divulgá-las aos usuários.

As linhas sublocais serão operadas em regime de permissão. Destas linhas 20% entram também nos lotes da concessão, pois são aquelas que têm interferência direta nas estruturais. Nessa área, não é per-

mitida a formação de consórcio. Participam apenas empresas únicas, que podem ser, também, cooperativas de autônomos.

A operação sublocal foi planejada diante da constatação de que 30% das viagens da cidade de São Paulo ocorrem no intrabairro. Isto porque, explica a Secretaria dos Transportes, a cidade foi se descentralizando a seu modo ao longo do tempo e, em decorrência deste processo, foram surgindo minicidades.

O Plano Diretor de Transportes paulistano detectou oito grandes áreas, ou minicidades, consideradas pólos de origem de viagens. Foram estas áreas que deram origem à divisão dos lotes postos à licitação para reformulação do sistema.

Estão previstas a reestruturação e reorganização das linhas nos subsistemas locais. Mas, não há grandes investimentos, além daqueles exigidos em geral para a frota e que incluem o sistema de bilhetagem automática.

ALMA DO SISTEMA – O sistema de bilhetagem eletrônica de São Paulo, resgatado no início da atual gestão municipal e já em fase de implantação, está sendo exigido nos contratos de licitação e permissão para todos os veículos. “A bilhetagem será um componente obrigatório, como se fosse o motor do veículo”, diz Gerlene Colares, gerente da SP Trans, gerenciadora do sistema. Aqueles que já estão instalados passarão para os novos concessionários e permissionários, conforme contrato atual de operação.

Orçada em cerca de R\$ 100 milhões, dos quais R\$ 80 milhões em validadores, a bilhetagem eletrônica é a responsável pela integração entre as linhas estruturais e locais.

Os cartões inteligentes conterão os créditos a serem utilizados nos ônibus. As viagens serão

RADIOGRAFIA DO TRANSPORTE PÚBLICO POR ÔNIBUS DE SÃO PAULO EM 2002

Média diária de passageiros transportados	2,9 milhões
Frota	10,4 mil ônibus
Idade média da frota	7,6 anos
Quilometragem mensal percorrida	entre 51 e 58 milhões de km
Número de linhas	746
IPK – Índice de passageiros por quilômetro	1,62
Lentidão do sistema	100 km
Corredores segregados	39 km
Atendimento à população	86% das viagens coletivas*
Viagens integradas no sistema por ônibus	28% do total
Tempo comparado de viagens	2,3 vezes maior em relação ao transporte individual*

* Dados da última pesquisa origem-destino disponível, de 1997
Fonte: SPTrans, Edital de Concorrência Pública 012/2002

tarifadas de forma diferenciada. A idéia é que nas linhas locais o preço seja menor do que a tarifa única atual; nas viagens integradas em até duas vezes e duas horas, o preço deverá ser o mesmo vigente; para mais de duas integrações haverá um acréscimo.

O sistema de bilhetagem trará mudanças profundas não só para o gerenciador do sistema, como também ao operador e ao usuário, acredita Gerlene Colares. Haverá controle de gratuidades, eliminação de evasão de receitas, além de outras vantagens que prometem dar ao poder público mais confiança para gerenciar o sistema.

Ao operador, a gerente da SP Trans acredita que as vantagens estão começando a ser sentidas. “Com as informações coletadas há a possibilidade de melhora na administração e gestão das empresas”, explica. O usuário, por sua vez, também levará um tempo de aprendizado, para entender o funcionamento da integração e da tecnologia que passará a conviver nos coletivos. “É uma mudança de conceitos”, diz.

FROTA MODERNIZADA – A mesma mudança de conceitos verificada na integração via eletrônica é válida para o perfil que a frota

NÚMEROS DA CONCORRÊNCIA PÚBLICA

Áreas	Limite de remuneração por passageiro (em R\$)	Valor do contrato (em R\$ bilhões)	Capital social (em R\$ milhões)
1	1,0170	1,6	8,0
2	0,7114	1,3	6,5
3	1,1336	1,7	8,5
4	1,0947	1,7	8,5
5	0,9756	1,1	5,5
6	0,9997	2,0	10,0
7	1,1465	1,5	7,5
8	0,9089	1,4	7,0

Fonte: Edital de Concorrência 0012/2002

Paulistana deverá assumir em prazo de cinco anos. De início, é exigido, pelo poder público, que a idade média saia dos atuais 7,6 anos para cinco anos. Há um cronograma no edital que exige a renovação para atingir esta proporção.

Além da renovação, estão previstas especificações que atingem fundo o que predomina nas ruas de São Paulo. A começar pelo posicionamento dos motores. Hoje, 80% da frota de pouco mais de 10 mil ônibus têm motor dianteiro. Todos os ônibus, exceto os mini e microônibus previstos para os subsistemas locais, terão que ter motor no meio do chassi ou traseiro. “Os veículos com este perfil ganham em área interna, em conforto ambiental e

trazem melhor condição de trabalho para o motorista”, diz Simão Saura Neto, engenheiro responsável pelas especificações da frota na SPTrans.

Além disso, os ônibus básicos devem ser dotados de suspensão pneumática e de mecanismo para movimentação vertical do degrau da porta de acesso, para a distância de 380 mm do chão. No subsistema estrutural são exigidos, ainda, veículos com sistema de “ajoelhamento” para chegar até 300 mm do solo.

Na linha prevista para o VLP – Veículo Leve sobre Pneus são exigidos veículos com piso baixo, conhecidos como *low floor*. O VLP será dotado de tecnologia de motor híbrido. O motor elétrico aciona o trem-de-força, mas a eletricidade para acioná-lo é originada em um motor diesel. No Brasil, apenas a empresa Eletra detém esta tecnologia.

Internamente também há mudanças. Todos os veículos deverão ter bancos estofados.

Simão explica que as exigências foram eleitas depois de pesquisas com operadores, usuários e fabricantes. “Foram consideradas as condições das vias e também a relação custo/benefício”, diz o engenheiro da SPTrans. Para comprovar seu argumento, ele conta que a transmissão automática, por exemplo, não foi estabelecida como item obrigatório mas apenas como desejável. 



Nas linhas estruturais a altura de acesso deverá ser de até 300 mm do solo

ÔNIBUS ARTICULADO

Componentes e sistemas com a assinatura **BMP** garantem qualidade e economia para a sua frota.



Garantia exclusiva para equipamentos BMP instalados com o FILBUS.

ISO 9001



bmp
BODE MASATS PROAR

Tecnologia em Movimento - www.bmp-proar.com.br
SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente): 0800.7044907

CILINDROS

Cilindros pneumáticos com ou sem duplo amortecimento.



ELETROVÁLVULA

Admite trabalho contínuo sem lubrificação.



FILBUS[®]

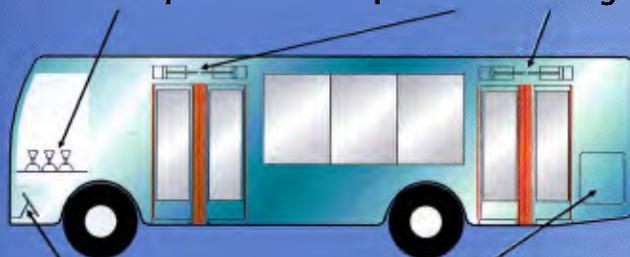
Filtro de ar especial para aplicação em circuitos pneumáticos de veículos.



BLOQUEADOR DE PORTAS

Bloqueia as válvulas da porta

Não muda o projeto pneumático original



Bloqueia o acelerador

Atuação no motor através da bomba injetora

RAMPA

Ideal para aplicação em veículos que operam em plataformas de embarque e veículos urbanos de piso baixo.



Manaus ganha corredores expressos

Já está em operação na capital amazonense o corredor de ônibus metropolitano que interliga as zonas Norte e Leste da cidade, com capacidade para movimentar até 350 mil passageiros por dia

Sonia Crespo

Manaus tem agora um sistema de transporte urbano de primeiro mundo. Desde o início de dezembro de 2002, a prefeitura da cidade está operando o Expresso, sistema viário composto por dois corredores exclusivos para ônibus articulados, que poderão transportar até 350 mil passageiros por dia. O projeto é

semelhante aos modelos adotados na cidade de Curitiba (PR) – por onde passam diariamente 2 milhões de passageiros – de Goiânia (GO) e de Bogotá, na Colômbia, onde funciona o Transmilenio. Para circular pelos corredores, duas empresas concessionárias, a Vitória Régia e a Eucatur, estão colocando em circulação 124 ônibus articulados com chassis Volvo B10M, encarroçados pela Marcopolo. O investimento total na operação será de R\$ 112 milhões, por meio de financiamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES).

O transporte urbano de Manaus movimentava mensalmente cerca de 18 milhões de passageiros, o que representa o transporte diário de mais de 600 mil pessoas. O mecanismo operacional do Expresso é simples: os ônibus articulados rodam em canaletas – denominadas troncais, onde o tráfego para outros veículos é proibido – cruzando a cidade em vários sentidos. Nas canaletas estão

os terminais de transbordo, dos quais partem os ônibus alimentadores, com destino aos bairros. A junção corredor-terminais forma o sistema tronco-alimentador.

Os dois corredores do Expresso partem da região central. Um deles, de 28 km, faz a conexão com a região Norte; o outro é a ligação com a região Leste da cidade e tem 32 km. Ao longo dos corredores foram construídos três terminais, de 5.500 m² cada um: o Cidade Nova atende os passageiros que embarcarem e desembarcarem na região Norte, o Terminal Jorge Teixeira tem a mesma função no centro e o São José serve aos usuários que utilizarem o corredor pela região Leste. Através dos três terminais, os passageiros têm acesso às linhas alimentadoras.

MAIS PASSAGEIROS – “Inicialmente, mantemos em atividade apenas 34 km do sistema, porque ainda estamos em fase de adaptação”, explica o presidente da Empresa Municipal de Transporte Urbano e Trânsito (EMTU) de Manaus, Pedro Carvalho. De acordo com Carvalho, a expectativa é de que o sistema tronco-alimentador amplie em 10% o número de usuários, passando de cerca de 700 mil para 770 mil por dia.

O projeto também permite aumentar a velocidade comercial dos ônibus de 19 km para 28 km por hora – vantagem produzida pelas canaletas exclusivas para os articulados – e oferece mais opções de



Com o novo sistema tronco-alimentador, prevê-se aumento de 10% no número de passageiros

deslocamento a os usuários. Além disso, o tempo de deslocamento dos passageiros no trajeto é 30% menor.

As obras do Expresso tiveram início há dois anos, e absorveram investimentos de R\$ 112 milhões. Desse total, R\$ 50 milhões foram aplicados na infra-estrutura – construção de canaletas, terminais e 51 abrigos para as paradas de ônibus. A prefeitura da cidade investiu diretamente nas obras 40% desse valor, e 60% estão sendo financiados pelo BNDES em 20 anos.

Os R\$ 62 milhões restantes correspondem ao financiamento do BNDES para que as concessionárias que operam nos corredores possam comprar os 124 ônibus articulados que formarão a frota do sistema. A Eucatur administra a linha Norte e a Vitória Régia a linha Leste. Até o momento já foram adquiridos 77 veículos, todos com chassi Volvo B10M e carroceria Marcopolo. Pedro Carvalho estima que até janeiro entrarão em circulação mais 13 unidades e os 34 ônibus restantes chegarão ao sistema em março de 2003.

O presidente da EMTU explica que o Expresso ficou em teste durante seis meses. Como o mecanismo do sistema é totalmente inédito para a população local, os responsáveis pela sua implantação adotaram um esquema de funcionamento parcial da via, com o auxílio de 200 estagiários da área de comunicação, que ficam à disposição nos terminais para dar informações ao público. “Além disso, colocamos nas rádios e na TV uma campanha de marketing para orientar os usuários”, acrescenta.



Canaletas exclusivas: tempo de deslocamento entre as regiões Norte e Leste é 30% menor

BENEFÍCIOS – Como o sistema adota o bilhete único, os passageiros poderão deslocar-se dos bairros para os terminais e dos terminais para outros pontos pagando apenas uma tarifa. Todos os benefícios estão sendo implementados sem o aumento da frota atual da cidade, que tem 1.100 ônibus. A substituição trará mais duas vantagens para a capital amazonense: a primeira é a redução de 35% no tráfego de ônibus na região central, uma vez que atualmente 90% da frota circulam no centro da cidade, e simultaneamente, haverá uma redução na emissão de poluentes.

Os ônibus articulados têm motor de 340 cv, suspensão a ar, regulagem automática de nível – que mantém a altura do piso do veículo em relação ao solo constante – e ar-condicionado, equipamento indispensável em uma cidade em que a temperatura média é de 37° Celsius. Com 18,1 m de comprimento – 6 m a mais que o convencional – os veículos têm capacidade para transportar até 180 passageiros, mais que o dobro dos convencionais, que transportam, no máximo, 80 passageiros.

A aquisição dos veículos está sendo feita de forma gradativa, à medida que as instituições de crédito forem liberando os financiamentos. As duas empresas concessionárias que estão operando no Expresso contam com empréstimos para a compra dos articulados com até oito anos para pagar – quando o prazo convencional de financiamento para ônibus comuns é de quatro anos.

De acordo com Bernardo Fedalto, gerente de Vendas da Área de Ônibus da Volvo, “um sistema integrado que utiliza canaletas exclusivas e ônibus articulados e biarticulados pode custar 10% do valor de um metrô”, usando como argumento comparativo o valor do quilômetro de integração do transporte coletivo urbano com veículos com articulação, que custa de US\$ 5 milhões a US\$ 15 milhões, em comparação com o orçamento de US\$ 50 milhões a US\$ 100 milhões para a construção do quilômetro do metrô. “Isso sem contar o tempo de implantação, que chega a ser três vezes menor”, acrescenta Juarez Fioravante, chefe de Engenharia de Vendas de Ônibus da montadora. ■

Frota nova, vida nova

Início da renovação da frota marca uma nova fase para a Viação Cometa, que passa a incorporar conceitos operacionais e administrativos de seu novo proprietário, o Grupo 1001

Carmen Lígia Torres

Uma das mais tradicionais empresas de transporte de passageiros do Brasil, sediada em São Paulo, a Viação Cometa começa 2003 levando para a estrada o símbolo das transformações pelas quais vem passando, a partir da aquisição da empresa pelo Grupo 1001, concluída em março de 2002.

O anúncio de renovação da frota, com a entrada de um lote de 107 veículos, chassis Mercedes-Benz e carrocerias Marcopolo, no final de 2002, marca uma retomada do que o novo proprietário, Jelson da Costa Antunes, presidente do Grupo 1001, chama de “resgate do tempo perdido” para a companhia que passou a ser a vedete do grupo fluminense. “A Cometa é uma das melhores e mais prestigiadas empresas do setor mas, lamentavelmente, perdeu muito espaço nos

últimos anos”, diz Jelson, agora também diretor-presidente da Viação Cometa.

Os veículos Mercedes-Benz/Marcopolo incluem modelos de piso único e double-deckers e levam a nova pintura desenvolvida para a Cometa, assinada pelo designer Luiz Antonio Missemota. O investimento em veículos foi de R\$ 35 milhões, sendo que a maior parte dos recursos se originou de financiamento do Finame.

A intenção é reposicionar a Cometa em seu nicho de atuação, um dos melhores do mercado. Apesar de muitos analistas terem especulado que a malha de linhas rodoviárias da empresa poderia ter influenciado no declínio da empresa nos últimos anos, Jelson acredita que a operação da empresa trará bons resultados. “Creio que, se for bem administrada, a operação terá su-

cesso econômico-financeiro”, diz.

A área de atuação da Cometa é limitada a um raio de abrangência de 500 km, a partir da cidade de São Paulo. A nova administração não pretende modificar este perfil, mas sim retomar a operação de acordo com modernos conceitos de administração, de modernização veicular e de prestação de serviços. O slogan desenvolvido pela empresa sintetiza claramente o objetivo: “Cometa, a conquista do espaço”.

O atual presidente da transportadora paulista avalia que há uma boa infra-estrutura e uma equipe de funcionários (2.300) qualificada e disposta a colaborar para o resgate do tempo perdido. Em sua opinião, falta à empresa ares de modernidade. Por isto, as medidas adotadas vão na direção de se atualizarem procedimentos operacionais e administrativos, atitudes, posturas empresariais e novos conceitos veiculares.

Os ônibus da Cometa têm idade média por volta de seis anos, reconhecida por Jelson como baixa. No entanto, ele considera que isto seja pouco para oferecer aos passageiros. “O cliente (como chama seus passageiros) é muito exigente atualmente e quer desfrutar de veículos e serviços seguros e confortáveis mas também modernos”, diz o diretor-presidente da Cometa, contando que 40% das reclamações recebidas no Grupo 1001 vêm de linhas onde há o mais alto nível de atendimento.

O eixo central das mudanças é considerar as diferenças de perfis existentes no público que viaja de ônibus. Para contemplar padrões de exigência e capacidade de paga-



Double-decker oferece seis leitos no piso inferior e 40 semileitos no superior



Compra de 107 ônibus marca a entrada da Mercedes-Benz no Grupo 1001

Frota em renovação

A primeira etapa de renovação dos veículos da Cometa marca, também, a entrada da Mercedes-Benz no Grupo 1001, que até agora tinha 94% de sua frota de aproximadamente 1.400 veículos composta por chassis Scania.

Dos 107 ônibus adquiridos nesta primeira fase de modernização, há 85 unidades O 500 R 4x2, equipados com motor eletrônico OM 926 LA turbo intercooler de 7,2 litros, potência de 326 cavalos e torque de 1.300 Nm (133mkgf), o maior em sua categoria. A caixa de mudanças é do tipo *easy shift*, com trocas de marchas facilitadas. A suspensão é integral e as rodas são de alumínio.

Os outros 22 veículos têm plataformas O 400 RSD 8x2, para receber as carroçarias double-decker. Com quatro eixos, os dois dianteiros direcionais, a plataforma tem motor de gerenciamento eletrônico OM 457 LA turbo intercooler de 12 litros, potência de 360 cavalos, com torque de 1.650 Nm (168 mkgf), caixa de mudanças *easy shift*, suspensão pneumática e rodas de alumínio.

A carroçaria dos chassis MMB O 500 R são Marcopolo Paradiso 1200 Geração 6, com 13,2 m. O isolamento do teto e das laterais foi reforçado com isopor auto-extinguível e as colunas laterais com poliuretano. Foi colocado,

mento distintos, o planejamento do transporte das empresas rodoviárias da 1001 – Viação 1001, Rápido Ribeirão Preto e Viação Catariense – estabelece quatro opções de serviços, com veículos e preços diferenciados, que variam de acordo com itens de conforto.

Jelson explica que, por este motivo, os ônibus antigos da Cometa não serão desativados. Eles servirão para horários e tipos de serviços específicos, que não exijam sofisticação veicular. “A segurança e a qualidade do veículo são re-

quísitos fundamentais, que devem estar presentes em qualquer tipo de serviço das nossas empresas. Estes quesitos são satisfeitos plenamente pelos veículos tradicionais da Cometa e, por isso, a frota será mantida”, comenta Jelson.

Ele não esclarece quantos veículos modernos irão entrar para a frota toda e nem em quanto tempo. Da mesma forma, o presidente da Cometa não deixa claro qual será o destino da encarroçadora CMA, que assina os modelos tradicionais.

A Cometa da 1001 passará a ter quatro opções de serviços, dirigidas a reconquistar passageiros de suas tradicionais linhas que migraram para outras transportadoras e também a atrair passageiros que viajariam de avião ou de carro. “Já fizemos isto nas outras empresas do grupo”, relata o diretor-presidente.

Para ele, o transporte rodoviário tem probabilidades de concorrer com o automóvel e com o avião em determinadas operações, sem gerar prejuízo. A idéia central é oferecer opções diferentes para contemplar passageiros de poder aquisitivo variado. Aqueles que podem mais e são mais exigentes terão opções da mesma forma que os que não podem pagar além da tarifa mínima.

E para fazer frente aos automóveis e oferecer um serviço tão atrativo como o dos aviões que Jelson Antunes investe em salas VIP, ônibus double-deckers, serviços de bordo e, também, em operações sem parada intermediária, nas quais é possível ganhar tempo com conforto e segurança.

A Cometa terá, logo de início, a primeira sala VIP do Terminal Rodoviário Tietê, em São Paulo. A sala vai dispor de ar-condicionado, televisão, chás diversos, cafezinho, água gelada e serviços de informações. “Os investimentos que estamos fazendo seguem uma ordem de prioridades e, depois da renovação da frota, a sala VIP em São Paulo foi eleita como medida prioritária”, declara Jelson.

As revistas Transporte Moderno e Technibus convidam para o Curso "ADMINISTRAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS"

DATA: 20 e 21 de fevereiro de 2003
HORÁRIO: 8h30 às 17h30
LOCAL: Ibis São Paulo Congonhas
R. Baronesa de Bela Vista, 801 - Vila Congonhas

INSTRUTOR: Piero Di Sora – Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; Engenheiro Industrial Mecânico – Opção Produção, pela Faculdade de Engenharia Industrial da Pontifícia Universidade Católica; Especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transportes; Coordenador do Sub-Comitê de Transportes (durante cinco anos), do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobrás; Ex-Superintendente de Transportes e Serviços Gerais da Eletropaulo-Eletricidade de São Paulo S/A, com uma das maiores frotas de veículos da América Latina; experiência de mais de 25 anos na área de Transportes; Diretor da Playsoma Assessoria e Treinamento S/C Ltda; Instrutor e Consultor em nível Nacional de Empresas Públicas e Privadas de pequeno, médio e grande porte e multinacionais.



OBJETIVO:

Administrar transportes implica em gerenciar com menores custos, conseqüentemente, com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como pontos de análise a problemática do controle e da 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, feitos em bases capazes de identificar o momento ótimo e econômico de sua substituição.

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



PÚBLICO ALVO:

Gerentes, supervisores, Encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos rodoviários.

PROGRAMA: 1. Manutenção de Frota

- 1.1 – Sistema de Manutenção
 - Manutenção Operativa;
 - Manutenção Preventiva;
 - Manutenção Corretiva,
 - Reforma Geral.
- 1.2 – Oficinas de manutenção
 - Manutenção Terceirizada;
 - Manutenção Própria;
 - Aspectos Metodológicos – Análise Comparativa entre as Alternativas;
 - Dimensionamento de Oficinas Próprias;
 - Planejamento de Oficinas,
 - Sistemas de Controle dos Serviços de Manutenção.
- 1.3 – Custos de Oficinas de Manutenção
 - Como Obter os Custos;
 - Classificação dos Custos;
 - Montagem de um Sistema de Custos;
 - Sistemas de Controle dos Custos de Oficinas,
 - Dimensionamento de Pessoal Operacional de Oficina.





2 – Custos Operacionais de Veículos

- 2.1 – Classificação dos Custos;
- 2.2 – Custos Fixos;
- 2.3 – Custos Variáveis;
- 2.4 – Método de Cálculos para Custos Fixos;
- 2.5 – Método de Cálculo para Custos Variáveis;
- 2.6 – Administração dos Custos;
- 2.7 – Fatores que Influenciam na Variação dos Custos;
- 2.8 – Mapas de Custos, Relatórios Gerenciais e Sistemas de Controle.

3 – Planejamento de Renovação de Frota

- 3.1 – Política de Renovação de Frota
 - Aspectos Teóricos / Conceituais do Modelo;
 - Aspectos Metodológicos;
 - Aspectos Operacionais;
 - Aplicação Prática do Modelo.
- 3.2 – Dimensionamento da Frota;
- 3.3 – Adequação de Frota,

3.4 – Frota Própria x Frota Contratada.

CERTIFICADOS

Mínimo de 30 participantes por turma

INFORMAÇÕES

(011) 5096.8104 com Sra. Maria Penha
E-mail: mariapenha@otmeditora.com.br

No final do curso haverá sorteio, entre os participantes, de um aplicativo chamado COI – Custo Operacional Imediato, para cálculo do custo operacional de veículos



Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar - cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006 São Paulo, SP

CUPOM DE INSCRIÇÃO

Quero participar do Curso “ADMINISTRAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS”, nos dias 20 e 21 de fevereiro de 2003 no Ibis São Paulo Congonhas

Inscrições:

Para assinantes das Revistas Transporte Moderno ou Technibus..... R\$ 500,00

Para não assinantes..... R\$ 600,00

- Cheque nominal em favor de OTM Editora Ltda.
- Depósito em conta corrente nº 017163000-6, Ag. 682, Banco Sudameris S/A
- Boleto bancário

NOME: _____

CARGO: _____

EMPRESA: _____

ENDEREÇO: _____

CEP: _____ CIDADE: _____ ESTADO: _____

FONE: () _____ FAX: () _____

E-MAIL: _____

CNPJ: _____

INSC. EST.: _____

Emitir recibo em meu nome em nome da empresa.

DATA, CARIMBO E ASSINATURA

Dois-andares londrinos adotam chassis Volvo

Os tradicionais ônibus vermelhos de dois andares de Londres estão sendo renovados com uma nova geração de chassis Volvo, desenvolvida exclusivamente para as ruas dessa cidade



Os antigos ônibus vermelhos de dois andares, um dos símbolos da capital britânica, estão sendo renovados em um programa que se estenderá até o ano 2007. Com quase meio século de vida os atuais veículos, denominados Routemaster, que transportam passageiros em

cerca de 10% dos trajetos de Londres, estão saindo aos poucos de cena. Vão ser todos substituídos por modelos que mantêm suas características tradicionais, mas embutindo inovações tecnológicas para acompanhar a evolução dos sistemas de transporte urbano.

Coube à Volvo, uma das setes empresas envolvidas no projeto iniciado há quatro anos e a única não britânica, o desenvolvimento de um novo chassi para os dois-andares londrinos. Desde a década de 1980 a montadora sueca é líder em fornecimento de chassis de ônibus para os operadores da Inglaterra. O resultado foi o chassi B7TL projetado inicialmente para utilização apenas em Londres.

Os primeiros B7TL, montados nas fábricas da Volvo em Borås, Suécia, e Wrocław, Polônia, encarregados por companhias britânicas, começaram a circular em 2000. Todos têm piso baixo e oferecem mais espaço conforto e segurança aos usuários. Além disso, trouxeram soluções para problemas antigos. Nos modelos anteriores, há

apenas um acesso na parte traseira, sem portas, o que criou no passageiro londrino o hábito de subir e descer do veículo fora dos pontos. Agora o embarque é realizado pelas portas dianteiras e o desembarque pelas centrais, evitando acidentes. Outra vantagem: o tempo médio de parada nos pontos diminuiu bastante, o que reduz o tempo de percurso e melhora o trânsito na cidade.

AFEIÇÃO MANTIDA – Para evitar a evasão de tarifas, no novo modelo o próprio motorista recebe o pagamento no embarque enquanto no sistema antigo, um cobrador emitia o bilhete e cobrava um a um os passageiros.

Os dois-andares clássicos continuarão a circular nas ruas londrinas por mais alguns anos enquanto prossegue a renovação. Somam ainda 5 mil unidades, comparados com cerca de mil dos novos modelos com chassis Volvo. Apesar de que “já passaram um pouco da data de vencimento”, os modelos antigos ainda são os favoritos de muitos motoristas de ônibus, segundo declarou um deles recentemente. Como não têm direção hidráulica, são ônibus de motorista, explicou ele, acrescentando que, em alguns, é preciso ficar de pé para contornar as esquinas.

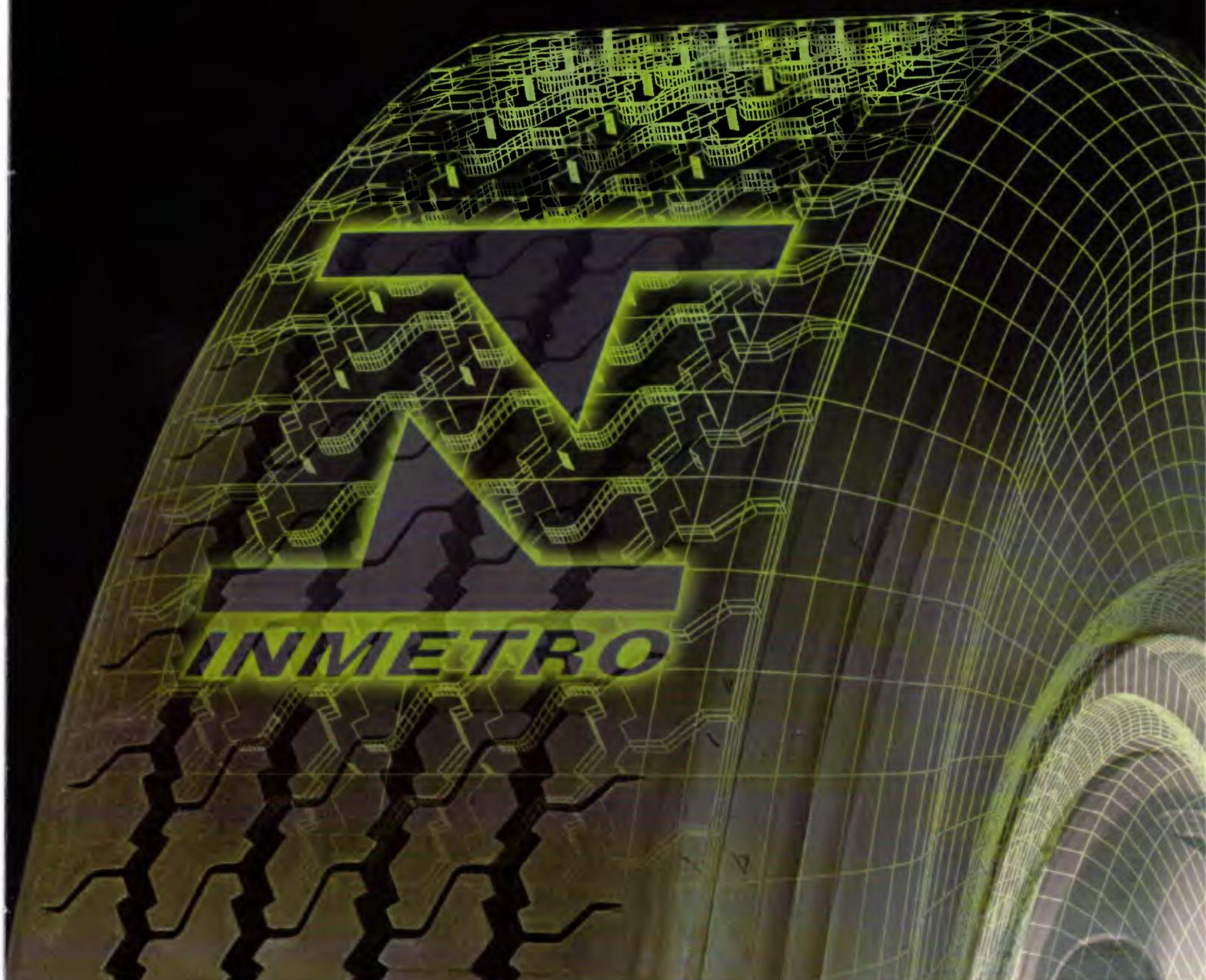
A afeição da população por esses veículos foi criada ao longo dos tempos, desde que o primeiro serviço regular de ônibus de dois andares foi inaugurado em Londres, em 1899, pouco depois da invenção do veículo a motor.



Dois-andares circulam em 10% dos trajetos de Londres

Tecnologia Bandag.
Testada e verificada por quem
realmente entende de qualidade.

PORTAL



A Bandag acaba de receber do Inmetro o selo de Verificação de Desempenho de Produto, uma conquista inédita no segmento de recapagem. Isso vem comprovar mais uma vez a qualidade incomparável das nossas bandas de rodagem e o nosso constante compromisso com a segurança e a satisfação de todos os nossos clientes.



www.bandag.com.br



Os melhores do transporte

Na edição de As Maiores e Melhores do Transporte 2002, as premiadas em transporte de passageiros nos seus respectivos segmentos foram: Empresa Gontijo de Transporte, Três Amigos e Empresa de Ônibus Guarulhos

Sonia Crespo



A mais recente edição de “As Maiores e Melhores do Transporte” reuniu na cidade de São Paulo mais de 400 representantes de diversos setores de transporte que assistiram à premiação das empresas ligadas ao ramo durante um almoço comemorativo em fins de novembro passado. As empresas premiadas foram as que conseguiram obter o melhor desempenho econômico-financeiro no exercício de 2001, de acordo com a análise dos seus balanços.

Promovido pela empresa M. Fontana Promoções e patrocinado pela Confederação Nacional do Transporte (CNT) e pelas empresas Petrobras Distribuidora, Pirelli Pneus, Porto Seguro e Scania Latin América, o evento transformou-se em um agradável encontro entre os principais executivos de transporte aéreo, rodoviário, ferroviário,

marítimo e fluvial, e dos setores da indústria e serviços. Geraldo Vianna, presidente da Associação Nacional dos Transportadores de Carga (NTC) e convidado especial do almoço, enalteceu o prêmio e destacou sua importância no setor de transportes.

ANÁLISE CRITERIOSA

– Em seu décimo quinto ano consecutivo de premiação, a solenidade foi conduzida pelo jornalista Heródoto Barbeiro, apresentador da TV Cultura. Durante a abertura, Marcelo Fontana, diretor das revistas Transporte Moderno e Technibus e da empresa M. Fontana Promoções – idealizadoras do prêmio – destacou o cuidado e a fidelidade empregados na análise de cada balanço.

Durante o almoço, a premiação transcorreu dividida em três painéis: no primeiro, houve a entrega dos prêmios do 34º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. Foram vencedoras a Viação São Luiz, na categoria Rodoviário de Passageiros, e a Expresso Araçatuba, na categoria Carga. Também foram entregues dois prêmios de Menção Honrosa: para a TNT Logistics, pelo trabalho artístico, e à Rapidão Cometa, em caráter institucional.

O segundo painel da solenidade foi reservado para a entrega do prêmio aos segmentos da Indústria, Serviços e Transportes. Na categoria Carrocerias para Ônibus, ven-



Paulo R. Arantes (dir.), da Empresa de Ônibus Guarulhos, recebeu troféu de Flávio Benatti

ceu a Marcopolo; no setor de Carrocerias e Implementos para Caminhões, o prêmio ficou com a Randon.

A melhor no setor da Indústria Aeronáutica e Componentes foi a Embraer e no segmento de Indústria Ferroviária, ganhou o prêmio a GE Transportation Systems South América. A Fiat Automóveis ficou com o prêmio da categoria Melhor Montadora de Veículos. Destacaram-se como as melhores em desempenho no setor de Matéria Prima e Peças a Mahle Metal Leve e, na categoria Fabricante de Pneus e Insumos, a Pirelli Pneus.

No setor de serviços de transporte foram premiados a Safra Leasing na categoria Leasing, e a empresa Borrachas Vipal, no setor de Recauchutagem de Pneus e Insumos. A Infraero foi a vencedora na categoria Infra-Estrutura e Gestão. A melhor Concessionária de Rodovias foi a Nova Dutra. Também receberam o prêmio a TNT Logis-



No Fretamento, Heron Manzini (dir.) representou a Turismo Três Amigos



Abílio Gontijo Júnior recebe o prêmio das mãos de Benatti

tics como melhor Operador Logístico, a Autotrak como melhor no setor de Automação e Informática e a empresa Madal no setor de Equipamentos de Movimentação Interna. A Porto Seguro levou o prêmio de melhor Seguradora e a Petrobras Distribuidora ficou com o título de melhor Distribuidora de Combustível.

O auge da festa foi a entrega do prêmio para as melhores empresas de sete modos de transporte, com as seguintes vencedoras: no segmento de Transporte Aéreo, a Nor-

deste Linhas Aéreas; no Transporte Ferroviário, a MRS Logística; no Transporte Marítimo e Fluvial, a Transtur Transportes Marítimos e Turismo; no Transporte de Fretamento e Turismo, a Turismo Três Amigos, no setor de Transporte Metropolitano de Passageiros; a Empresa de Ônibus Guarulhos; no Transporte

Rodoviário de Passageiros, a Empresa Gontijo de Transporte; e no Transporte Rodoviário de Carga, a Expresso Mercúrio e a Julio Simões Transportes e Serviços, empatadas. Os representantes das empresas premiadas receberam os troféus das mãos de Flávio Benatti, presidente da Federação das Empresas de Transporte de Cargas do Estado de São Paulo (Fetcesp).

O título de "A Melhor entre as Melhores" no setor de transportes coube à Expresso Mercúrio, a segunda vez nas últimas três edi-



Almoço comemorativo reuniu cerca de 400 convidados ligados ao setor

ções de premiação.

Na final do encontro foi anunciada a "Personalidade do Transporte de 2002": o escolhido foi Geraldo Vianna, presidente da Associação Nacional do Transporte de Cargas (NTC), que atua no ramo há 32 anos. Vianna mostrou-se comovido com a indicação, que foi resultado da votação direta dos leitores das revistas Transporte Moderno e Technibus.

AJUSTADOR AUTOMÁTICO DE FREIO



- MAIOR DURABILIDADE
- AMPLA REDE DE DISTRIBUIÇÃO
- INTERCÂMBIABILIDADE COM A PEÇA ORIGINAL
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO TERRITÓRIO NACIONAL

MERCEDES-BENZ
SCANIA
VOLVO
FORD
VOLKSWAGEN



AUTO
LINEA
HÜBNER

www.hubner.com.br
(41) 641-5000



UNIDADE DE USINAGEM



UNIDADE DE FUNDIÇÃO DE FERRO



UNIDADE DE FUNDIÇÃO DE NÃO-FERROSOS

Imagem renovada

Depois de 25 anos com o mesmo visual, a Viação São Luiz altera a pintura de parte da frota e conquista maior simpatia dos passageiros, além de levar o primeiro lugar no Concurso de Pintura de Frotas

Carmen Lígia Torres

A renovação da pintura de parte da frota de 87 veículos da Viação São Luiz, empresa de transporte de passageiros sediada em Três Lagoas (MS), trouxe elogios dos passageiros que, agora, manifestam claramente a preferência por viajar nos ônibus de cara nova.

Os veículos com a pintura tradicional podem ser modelos mais sofisticados e ter idade menor, mas o visual é o que chama mais atenção. “A nova imagem estampada nos veículos destaca a empresa e creio que os passageiros sentem-se valorizados em viajar em um veículo bonito e com visual moderno”, analisa Angelo Luiz Favi Possari, diretor operacional da empresa, para quem o investimento na renovação foi compensador. “Ganhamos um realce que é percebido por todos”, diz ele.

Foi esta nova imagem da Viação São Luiz que conseguiu conquistar a preferência dos jurados do 34º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas, promovido pela OTM Editora, no final do ano pas-



Pintura vencedora da São Luiz: cores renovadas, com tons diferenciados

sado. O concurso premiou também a Expresso Araçatuba, transportadora de cargas de São Paulo (SP), com o primeiro lugar na categoria Carga e elegeu dois destaques na mesma categoria. TNT Arte e Rapidão Cometa tiveram menções honrosas promocionais e institucionais.

Na categoria Passageiros, além da São Luiz, três projetos foram julgados muito bons e, por isso, dividiram o segundo lugar. Foram os das empresas Expresso Gardênia, Gatti Transportadora Turística e Transprata, considerados equivalentes em todos os quesitos analisados.

Para os quatro jurados do concurso, os diferenciais principais da São Luiz em relação aos outros três projetos visuais que dividiram a segunda colocação foram o maior equi-

líbrio das letras no plano geral da imagem e a ousadia das cores. Por estarem alicerçadas no triângulo azul central, as letras da logomarca da São Luiz não desequilibraram a imagem total, comentaram.

A pintura da frota da transportadora de passageiros vencedora faz parte de um novo projeto de identidade visual, assinado pelo arquiteto Carlos Ferro. O trabalho de reformulação começou no ano 2000, quando a empresa decidiu pela mudança no visual que identifica a empresa. “A identidade de uma empresa deve ir além da mera decoração. Precisa conter elementos que caracterizem uma forma de atuar”, diz Ferro.

A nova imagem conserva elementos da antiga, mas reforça a grafia da empresa – o SL é destacada em fundo branco, vermelho e azul, sendo que o azul adquire uma nova tonalidade, quase arroxeadada. Uma cor prata foi aplicada para dar um toque de requinte ao trabalho, explica Ferro.

A mesma logomarca estampada nos ônibus da São Luiz, está na



Gatti, 2ª colocada, valorizou a grafia como identidade visual

papelaria, nos luminosos, nos guichês da empresa, nos uniformes, entre outros objetos da empresa.

As empresas Transprata, Gardênia e Gatti, que ficaram em segundo lugar, também tiveram boas avaliações dos jurados. Tanto Gatti como Gardênia foram elogiadas na escolha das cores, consideradas equilibradas. A Gardênia foi avaliada como elegante, mas apresentou problemas na inversão do G na lateral esquerda. O ponto forte da Transprata foi a traseira. Porém, o projeto mostrou-se frágil em harmonia de cores e de formas no todo.

URBANO FICOU FORA – Neste ano, não houve vencedor para nenhum dos quatro inscritos na categoria Urbano de Passageiros. A decisão foi tomada depois de uma votação entre os juízes. A maioria entendeu que nenhum deles apresentou elementos que acrescentassem um conceito à comunicação da empresa, além da decoração.

“As idéias apresentadas carecem de conteúdo”, diz Guilherme Junqueira Franco, analista de Marketing da Ford do Brasil e um dos julgadores. Concordando com a avaliação de Guilherme, o jurado Jorge Andrade, diretor da Design Solution, faz ressalvas à transportadora urbana AutoTrans, de Lavras (MG). “O projeto mostrou cuidado nos itens segurança e praticidade na manutenção, mas não atendeu às expectativas em outros quesitos, como estética e originalidade”, comenta.

Estética, originalidade, segurança e praticidade foram os parâmetros básicos que nortearam o trabalho no julgamento. No entanto, cada um desses itens foi ana-



Os juízes (a partir da esq.): Luiz Missemota, da Missemota Arquitetura; Cláudia Roque, da Ford; Jorge Andrade, da Design Solution; e Guilherme Franco, da Goodyear

lisado detalhadamente, de forma comparativa.

“O importante é que a comunicação visual contenha uma idéia que pode ser decodificada de maneira clara”, define Luiz Antonio Missemota, arquiteto da Missemota Arquitetura e Design, também jurado do concurso. Segundo ele, os primeiros colocados conseguiram expressar de maneira satisfatória e com harmonia uma determinada intenção de comunicação. ■



Reformadora Sul Mineira Ltda

Pintura, funilaria e tapeçaria para Ônibus



Ouro Fino - MG

Fone: 35 3441 1155
resmil@governet.com.br



Bosch do Brasil amplia produção

Desde meados do ano passado, a unidade industrial da empresa em Curitiba fabrica o Unit Pump System, exclusivo para veículos pesados, e o moderno sistema Common Rail, que contribui para redução de emissões

Sonia Crespo

Desde que iniciou suas atividades no País, em 1954, a Bosch do Brasil já produziu mais de 5 milhões de bombas injetoras para caminhões e ônibus. Agora dá um passo arrojado em direção ao futuro: desde junho de 2002, a fábrica de Curitiba (PR) produz o sistema eletrônico de injeção a diesel Unit Pump System (UPS), para motores de modernos veículos comerciais, que deverão manter um controle rígido na emissão de gases poluentes a partir de 2004.

O novo equipamento alia a flexibilidade do comando eletrônico com altas pressões de injeção para o trabalho pesado, garante baixas emissões de gases de escape e aumenta a economia de combustível ao longo dos anos de uso dos veículos. Um dos principais clientes da Bosch que utiliza o UPS é a DaimlerChrysler. A previsão de produção desse sistema para 2003 gira em torno de 40 mil unidades.

A Bosch do Brasil também iniciou, em julho, a produção do Common Rail System, para atender o futuro mercado de veículos de passeio movidos a diesel, picapes e veículos comerciais leves, como o mini-ônibus Volare, da Marcopolo/Agrale.

“Nossos investimentos estão voltados para as novas exigências mundiais”, explica Mário Ângelo Massagardi, diretor de Vendas e Desenvolvimento da Divisão de Sistemas de Injeção da Bosch do Brasil, referindo-se aos R\$ 300 milhões de reais que a fábrica brasileira está aplicando entre 2000 e 2004.

A grandeza do investimento tem motivo à altura: o mercado de motores diesel no Brasil é bastante promissor. Mário Massagardi estima que cerca de 150 mil motores a diesel são produzidos anualmente e, desse total, 100 mil são de caminhões e ônibus. A produção anual total de bombas injetoras gira atualmente ao redor de 240 mil unidades.

Massagardi calcula que a produção da Bosch para ônibus e caminhões no Mercosul é superior a 80%. E, além das bombas injetoras, a fábrica de Curitiba também produz aproximadamente 2 milhões de injetores – peças integrantes do sistema de injeção, que atendem ao mer-

cado sul-americano e também são exportados para a Europa, Ásia e Estados Unidos.

O megainvestimento inclui ainda a modernização e a ampliação da rede nacional de postos de serviços para assistência técnica, a Bosch Truck Service, existente em todas as regiões do país, que passará a ter o padrão de qualidade mundial da empresa. Há mais de mil postos autorizados em operação. “Para 2003, a perspectiva é criar 350 novas unidades”, estima Massagardi.

Em 2002, a Bosch do Brasil faturou cerca de R\$ 2 bilhões. A matriz da empresa está sediada na cidade de Campinas (SP). A fábrica de Curitiba tem três novas linhas de produção: duas para o sistema UPS (uma para a bomba UP e outra para o injetor STH), e uma para o injetor do sistema Common Rail. Todas elas possuem máquinas de última geração para a usinagem de componentes, linha de montagem para o produto final e linha de teste, acabamento e embalagem. Às novas produções aliam-se outros sistemas de injeção tradicionais produzidos pela fábrica, como bombas e bicos injetores.

Atualmente a matriz da multinacional, localizada na Alemanha, ostenta uma extensa área de pesquisa, desenvolvimento e programa de produção de sistemas de injeção de diesel. Em 2002, o faturamento da Robert Bosch alcançou os 34 bilhões de euros.



Linha de produção de Common Rail na fábrica curitibana

Irizar, o rodoviário de luxo 6 estrelas



segurança

conforto

qualidade

garantia



IRIZAR BRASIL S/A
Rodovia Marechal Rondon, km 252,5
CEP 18607-810 • Botucatu-SP • Brasil
Fone: (14) 6802 8000 • Fax: (14) 6802 8001
e-mail: irizar@irizar.com.br • www.irizar.com

Cortes promovido a vice-presidente

Com pouco mais de 20 anos de vida e vice-líder em caminhões e ônibus no Brasil, só atrás da marca Mercedes-Benz, há cinco décadas no mercado, a Volkswagen está aplicando 400 milhões de euros e transformando seu organograma mundial: em dezembro, Roberto Cortes (*foto*), então diretor superintendente da operação brasileira, foi nomeado vice-presidente da Volkswagen Veículos Comerciais e Chief Executive Officer da Operação Resende. Apesar de o comando da Volkswagen Veículos Comerciais estar localizado em Hannover, Alemanha, Cortes continuará sediado no Brasil.



A nomeação de Cortes – vindo dos quadros da Ford – confere status à operação brasileira, a única no mundo Volkswagen a produzir caminhões e ônibus – em outros mercados, a marca opera com a linha leve.

A promoção de Cortes foi anunciada em dezembro pelo presidente mundial da Volkswagen Veículos Comerciais, Bernd Wiedemann, que veio ao Brasil para comemorar a produção do 100.000º caminhão Volkswagen na fábrica de Resende (RJ).

A mudança na organização reflete o reconhecimento da Volkswagen mundial pelo bom desempenho da operação brasileira de veículos comerciais, que encerrou 2002 com faturamento bruto de R\$ 1,5 bilhão, o triplo do obtido em 1999.

Fiat Ducato em versão minibus

O novo minibus Fiat Ducato, da linha 2003, com capacidade para 16 passageiros, apresenta equipamentos que reforçam a segurança, o conforto e a versatilidade do veículo.

O minibus Ducato 2003 mostra novidades externamente, incluindo maçanetas com melhor ergonomia, retrovisores com espelhos duplos para aumentar o campo de visão e lanternas reestilizadas.

Em termos de segurança, os freios a disco nas quatro rodas, antes disponíveis apenas em furgões, foram estendidos ao minibus. Além disso, conta com itens de segurança para aumentar a incolumidade dos ocupantes, como sistema de proteção antiincêndio, volante com absorção de energia, carroceria com deformação progressiva e, como opcionais, ABS e air-bag.



O minibus Ducato pode ser equipado com duas opções do motor 2.8 diesel produzido em Sete Lagoas (MG). Uma delas é o turbodiesel com potência de 103,3 cv e torque de 24,5 kgm a 1.900 rpm. O outro é o turbo diesel com intercooler, que desenvolve potência de 122 cv e torque de 29,1 kgm a 1.800 rpm. Os dois motores têm cabeçote de alumínio e pistões refrigerados a óleo.

Preferências dos perueiros

Levando em conta a licitação dos operadores do sistema urbano da capital paulista aberta neste começo de 2003, que só permitirá o uso de microônibus e miniônibus no transporte alternativo da cidade, a Allison Transmition – divisão da GM que fabrica transmissões – colocou o recém-lançado Volare A8, equipado com câmbio automático de série, para realizar um *test drive* durante pesquisa com os motoristas da categoria. O objetivo era avaliar o grau de conhecimento dos motoristas sobre câmbio automático para microônibus e a intenção de compra de novo veículo para os próximos anos.

O levantamento foi realizado em dez pontos de lotação nas zonas Norte e Leste da capital, em meados de dezembro, e abordou 297 perueiros. Apurou-se que a maioria deles (52%) ainda não tinha dirigido um veículo com transmissão automática, embora 68% já tenham ouvido sobre as vantagens do equipamento. Dos entrevistados, 79%

pretendem trocar o veículo e, nesse universo, 80% querem um microônibus novo: 29% deles em 2003, 30% em 2004 e apenas 2% em 2005; os demais não têm data prevista para a troca. As revisões semanais são realizadas apenas por 7,8% dos motoristas; 30% deles fazem revisão a cada 30 dias e os demais a cada 60 dias ou mais. O investimento na manutenção do veículo oscila bastante: 12% gastam até R\$ 300, 11% até R\$ 200 e 10% até R\$ 500; somente 2% dos entrevistados gastam até R\$ 1.500; os demais têm gastos variáveis. A maioria manifesta queixas quanto à satisfação com o veículo: 29% reclamam que o carro quebra muito e 36% que têm de fazer manutenções constantemente. Dos motoristas consultados, 20% transportam até 300 passageiros por dia, 14% até 250, outros 14% até 200 e 46% entre 100 e 200 passageiros e apenas 6% levam até 500 passageiros, em percursos que variam de 100 km a 500 km por dia.

MWM pretende crescer 14% em 2003

A MWM fechou o ano de 2002 com a produção de 68.618 motores diesel, representado 31,3% do total de 218.914 unidades fabricadas no País. Apesar de ter produzido 12,5% a menos do que no ano anterior, ainda é o maior fabricante nacional de motores diesel.

Nos últimos três meses de 2002, a MWM teve uma média de 32% de participação de mercado, segundo a empresa, que espera para este ano manter uma fatia acima de 30% nos veículos com motor diesel no Mercosul.

Em 2003, a MWM pretende produzir 80 mil motores, uma expansão de 14% em comparação com 2002. Este volume deverá manter a empresa como a maior fabricante de motores diesel do Brasil. Entre as concorrentes da empresa estão a Mercedes-Benz e a Cummins.

Volvo anuncia investimentos

A Volvo do Brasil anunciou que vai investir nos próximos três anos um total de US\$ 100 milhões para renovar e ampliar a linha de produtos. A empresa, que comemorou ano passado 25 anos no País, fechou com vendas internas de 359 ônibus pesados e exportações de 416 unidades para a Jamaica e República Dominicana.

Em 2003, a empresa, segundo Peter Karlsten (foto), presidente da subsidiária, tem como meta comercializar no mercado interno o mesmo volume de chassis do ano anterior.

A Volvo, em 2002, faturou no Brasil – reunindo todos seus negócios, caminhões, ônibus, e máquinas rodoviárias – um total de R\$ 1,24 bilhão, 24% superior ao do ano anterior. Karlsten garante que a operação é lucrativa, “por isso, capaz de gerar os recursos para investir.”



Quanto à área de ônibus, Bernardo Fedalto, gerente de Vendas de Ônibus Brasil da montadora, acredita que o novo governo estimulará a implantação de corredores de ônibus, revertendo a tendência de destruição dos sistemas de transporte urbano, que provocou queda significativa da qualidade.

ESTACIONE SEU ANÚNCIO AQUI.

O Brasil inteiro vai estar de olho nele.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

Depto. Comercial



UNIFORMES

Para motoristas e profissionais em geral

Camisas, calças, gravatas, sapatos (fabricação própria)

AUTO-TEX
34 anos uniformizando

WILLIAM JAMIL ABBUD & CIA. LTDA.

Rua Cavalheiro Basílio Jafet, 38 - 3º andar - sala 303
Centro - CEP 01022-020 - São Paulo, SP
Tels.: (11) 228-3128 / 228-4345 / 227-0971
www.uniformesautotex.com.br



Gestão de Transportes

Empresa especializada no Gerenciamento de Frota com Qualidade, Rapidez, Eficiência e Baixo Custo, permitindo a sua empresa concentrar-se em sua atividade fim.

Módulos de Serviços:

- Manutenção Descentralizada
- Manutenção Hidráulica Veículos/Equipamentos
- Plataforma de Serviços
- Gestão de Documentação
- Atendimento de Acidentes de Trânsito
- Treinamento

VISITE NOSSO SITE

www.convoycar.com.br

CONVOY – Gestão de Transportes
Rua Lino Coutinho, 175 – Ipiranga- São Paulo/SP
Cep 04207-000 – Fone: (0XX11) 6169-7222
e-mail: convoy@convoycar.com.br

Mini, porém robusto



A Volare está colocando no mercado brasileiro um novo miniônibus com características mais robustas que os já conhecidos modelos A8, A6 e A5 e dimensões maiores: o W8 (foto), que tem 7,90 m de comprimento, 2,99 m de altura total – a interna tem 1,90 m – e 2,33 m de largura. Essas medidas permitem acomodar no interior do veículo até 35 passageiros sentados. Para aten-

der aos usuários com proporcional conforto, o bagageiro também está maior, com 1,8 m³. O porta-pacotes ganhou iluminação e a nova versão da geladeira tem 37 litros. O W8 está disponível nos modelos urbano, lotação, executivo, vip e escolaribus. O lançamento reproduz todas as características de segurança dos demais modelos da família Volare. O design externo apresenta uma novidade: a porta opcional do lado esquerdo, para acesso direto do motorista, além da porta convencional à direita, utilizada para a entrada e saída de passageiros. Outra inovação é o motor, da MWM, 4.10 TCA, turbodiesel com aftercooler, que proporciona alta performance, fácil manutenção e reduzido consumo de combustível.

Cursos ajudam a colocar conceitos em prática

Empresários, técnicos e gestores de transporte têm agora à sua disposição uma ferramenta para converter de imediato teorias em aplicações práticas na administração de operações de transporte. Desde fins do ano passado, a empresa M. Fontana Promoções oferece cursos da série empresarial “Mão na Roda” que auxiliam os profissionais do ramo a absorver conceitos de temas pontuais e aplicá-los nas suas atividades. O organizador da série é Adalberto Panzan Jr., empresário e coordenador da Universidade do Transporte, de Americana (SP).

Os temas tratados nos cursos são apresentados sempre por grandes conhecedores do assunto, com experiência prática profissional, que incluem administradores, especialistas e consultores.

Os cursos, com duração de oito horas cada e ministrados em dois dias consecutivos, são estruturados para proporcionar aos participantes a oportunidade de conhecer os fun-

damentos do assunto, os cuidados a serem tomados, as oportunidades para as empresas do setor que mais rapidamente implantaram os conhecimentos e as experiências transmitidas ao seu negócio.

No final de cada curso realiza-se a “Consultoria ao Vivo”, em que os especialistas respondem às dúvidas e oferecem soluções práticas para os problemas apresentados. Em todos os cursos, há um consultor responsável pela validação das palestras.

Para 2003 já estão programados dez cursos, o primeiro sobre o novo Código Civil, sob a responsabilidade do técnico Marcos Aurélio Ribeiro, assessor jurídico da NTC e Fetcesp. A série tem o apoio da Universidade do Transporte.

O primeiro curso realizado, sobre Vale-Pedágio, obteve ampla aprovação dos inscitos, que deram nota média de 8 na avaliação global, com grande destaque para os aspectos “timing” do assunto abordado, conteúdo e sua aplicação no trabalho.

Novas propostas do Denatran



O novo diretor do Departamento Nacional de Trânsito (Denatran), Ailton Brasiliense Pires (foto), também diretor-executivo da Associação Nacional dos Transportes Públicos (ANTP), pretende desativar as restrições impostas pelo governo anterior para a utilização de radares nas cidades. Brasiliense não acredita na denominada “indústria da multa” e acha descabido colocar um policial ao lado de cada radar para controlar o equipamento. Segundo ele, os equipamentos não precisam de nenhum tipo de controle humano e é impossível que a autuação de infrações seja forjada pelo aparelho. Ligado anteriormente ao Ministério da Justiça, o Denatran agora passa a ser controlado pelo Ministério das Cidades.

Profissional modelo

A capital cearense foi o local escolhido para realizar a entrega do Prêmio Nacional Profissional Modelo do Transporte Urbano 2002, promovido pela Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), que aconteceu em novembro do ano passado. O vencedor foi o candidato do Rio de Janeiro, José Cândido, da Empresa Evanil Transportes e Turismo, natural de Nova Iguaçu, que levou um automóvel zero km. “JC”, como é conhecido, tem 18 anos de serviços prestados ao setor de transportes, dos quais 13 como funcionário da Evanil, onde trabalha como electricista de tacógrafo.



Só para lembrar que a Allison tem 70% de participação

No país que concentra 1/4 da produção automobilística mundial



Se não é Allison, não é Automática.™

www.allisontransmission.com
allison.transmission@gm.com
55 11 5633 2599

Aproximadamente 90% da frota de veículos nos Estados Unidos é equipada com transmissão automática. Nesse cenário, a Allison é líder isolada no segmento de transporte urbano, turístico e rodoviário.

Segurança, economia em manutenção e sobretudo confiabilidade são os principais atributos que fizeram da Allison a opção número 01, em um dos mercados mais competitivos do mundo e onde as normas

de segurança da indústria automobilística são das mais rigorosas.

São 85 anos de experiência desenvolvendo e produzindo tecnologia em transmissões automáticas, que a Allison utiliza para entender e atender as exigências mais prementes e específicas do mercado brasileiro. Tudo para garantir nosso número mais importante: você, 100% satisfeito.

Ananindeua (Belém) - PA
Protec - Produtos e Serv. Téc.
Tel.: (91) 245-0233
Fax: (91) 235-1122

Fortaleza - CE
Distr. Cummins Diesel Nordeste
Tel.: (85) 263-1212
Fax: (85) 263-1184

Curitiba - PR
Distr. Paraná de Motores Cummins
Tel.: (41) 675-6061
Fax: (41) 675-6077

Contagem - MG
Tracbel S/A
Tel.: (31) 3399-1800
Fax: (31) 3399-1850

Porto Alegre - RS
Distribuidora Meridional de Motores Cummins
Tel.: (51) 3364-2288
Fax: (51) 3364-2288

Goiânia - GO
Distribuidora de Motores Cummins Centro-Oeste
Tel.: (62) 207-1010
Fax: (62) 269-1032

São Paulo
Cia. Distr. Motores Cummins
Tel.: (11) 4787-4299
Fax: (11) 4787-4011

JS Transmissões Peças e Serv.
Tel.: (11) 6912-3785
Fax: (11) 6917-7435

CBTA - Cia Brasileira de Transmissão Automática
Tel.: (17) 227-3580
Fax: (17) 226-2844

Recife - PE
Distr. Cummins Diesel do Nordeste
Tel.: (81) 3476-4190
Fax: (81) 3476-2546/9064

Rio de Janeiro - RJ
Tracbel S/A
Tel.: (21) 2401-7576
Fax: (21) 2401-9442

Vitória - ES
Tracbel S/A
Tel.: (27) 3227-7799
Fax: (27) 3225-5131

Manaus - AM
Entec-Com. Imp. e Exp.
Tel.: (92) 647-2000
Fax: (92) 647-2001

Luiz Adelar Scheuer deixa a DaimlerChrysler



Scheuer vai se dedicar a criar gado

Luiz Adelar Scheuer, que ocupava a vice-presidência de Recursos Humanos da DaimlerChrysler do Brasil, dona da marca Mercedes-Benz, anunciou sua aposentadoria. Figura-chave na articulação de acordos trabalhistas no setor automobilístico no ABC paulista nas últimas décadas, ele deixa as lides metalúrgicas do ABC paulista por uma fazenda localizada no interior de São Paulo.

Scheuer, catarinense, ex-presidente da Anfavea, entidade que reúne as montadoras, um adepto do diálogo e bombeiro na debelação de incêndios nas relações capital-trabalho, criará uma central de inseminação artificial e distribuirá sêmen de animais para pecuaristas. De orientador de partos trabalhis-

tas, se dedicará à atividade de dar vida a animais da raça Canchim, mestiço do europeu Charolês com o brasileiro Nelore.

O executivo, no início dos anos 90, à época em que o ex-presidente Collor chamava os carros brasileiros de carroças, sentava-se à mesa da Câmara Setorial Automotiva para contribuir na construção de um planejamento estratégico da indústria automotiva.

O desfecho, muitos sabem, mas não é demais lembrar: o consenso dos negociadores levou a cadeia automotiva a construir acordos onde cada um cedia um pouco para crescer. E foi o que se viu: os anos 90 foram pontuados de sucesso, tão importantes como nos anos 70.

Scheuer, que entrou na Mercedes-Benz em 1975 como advogado trabalhista, está se aposentando da indústria automotiva entre aspas. Atuará como consultor independente da DaimlerChrysler. Mas, é pouco. Tem planos de atuar na Confederação Nacional da Indústria (CNI) naquilo que sonha: "Colocarei minha experiência para ajudar na construção da reforma trabalhista, mais flexível, que contribua para que o Brasil tenha uma relação capital-trabalho com benefícios para todas as partes."

ZF Ecomat amplia produção

A ZF do Brasil registrou a produção de 2.000 unidades da transmissão automática ZF Ecomat, fabricada no País desde junho de 2000. Segundo Cristian Drewes, gerente da unidade de negócios de Transmissões para Ônibus, esse número crescerá ainda mais, já que as principais montadoras nacionais ampliaram a utilização desse equipamento, principalmente em coletivos. O executivo prevê que, para 2003, saiam da linha de montagem cerca de 1.500 sistemas de trans-

missão. Conforme a ZF do Brasil, a Ecomat, utilizada em veículos Mercedes-Benz, Volkswagen, Scania e Volvo, oferece benefícios como o aumento de mais de 400% da vida útil das lonas de freio e a redução na emissão de pó tóxico, abrasivo e poluente, gerado pelas guarnições dos freios de serviço e pelos discos de embreagem. Atualmente a ZF Ecomat também está sendo exportada para outros países da América do Sul, América Central e Oriente Médio.

Caravana Scania percorre o Brasil

Entre fevereiro e abril de 2003, a chamada Caravana Scania vai percorrer o Brasil com uma série de ônibus encarroçados sobre três chassis da marca sueca.

A Scania encarroçou seus chassis com a Induscar (Caio), Busscar, Marcopolo e Comil.

A maratona constará de 24 apresentações pelo Brasil, sempre nas concessionárias Scania. A primeira das apresentações será na Brasdiesel, em Caxias do Sul, em 3 de fevereiro. A última acontecerá dia 22 de abril na Codema, em São Paulo.

No caso da encarroçadora espanhola Irizar, por exemplo, o ônibus que viajará na caravana será um Century, de 14 m de comprimento, 3,90 m de altura, equipado com três monitores, capacidade para 42 lugares com poltronas semileito, na versão turismo.

A Comil, por sua vez, mostrará uma carroceria articulada urbana sobre chassi *low entry* com motor traseiro. É a primeira vez que a Scania tem um articulado com essas características – sua opção, até agora, nessa configuração, era motor dianteiro para versão *low floor*.

O objetivo da caravana é provocar um choque de marketing, num esforço promocional grandioso. A Scania, ano passado, sofreu um revés nas vendas de chassis de ônibus. Comercializou em 2002 um total de 327 chassis, queda de 61,7% sobre o exercício de 2001.

A maratona que reúne a parceria Scania com as encarroçadoras estará em pelo menos 18 estados brasileiros. Uma lista de clientes de ônibus urbanos e rodoviários foi elaborada num esforço logístico que certamente deverá render dividendos aos parceiros.

Fabus sob novo comando

Priorizar o transporte coletivo sobre o individual e viabilizar um prazo maior de financiamento via Finame-BNDES para a aquisição de ônibus urbanos e rodoviários são as principais metas do novo presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus (Fabus), José Antonio Fernandes Martins (*foto*), atual vice-presidente da Marcopolo. O executivo ocupará o cargo durante a gestão 2003/2004.



Engenheiro Mecânico formado pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), José Antonio Martins também é presidente da Associação do Aço do Rio Grande do Sul (AARS) e do Sindicato Inter estadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários (Simefre).

Aventuras urbanas

Andar de ônibus na cidade do Rio de Janeiro conseguiu tornar-se uma jornada literária para a professora Janice Caiafa. As aventuras – e desventuras – ocorridas durante o itinerário da linha Glória-Leblon levaram a escritora a lançar o livro “Jornadas Urbanas” (Editora FGV, 2002, 183 páginas), no qual conta episódios diários do percurso, como a insensatez do assalto em que o ladrão lhe roubou R\$ 20 mas deixou o relógio. A autora trata com o devido realismo tanto a atividade dos cobradores quanto a qualidade do serviço prestado por eles à população.

Versão turística da Busscar



A Secretaria de Turismo do Município de Porto Alegre (RS) está colocando em circulação o primeiro ônibus Urbanuss Pluss Tour do Brasil, que vai circular pelos principais pontos turísticos da cidade. O veículo é fabricado pela Busscar e até então só era produzido sob encomenda e exportado para Cuba e México.

O modelo com carroceria Low Floor possui dois andares: o superior é totalmente aberto, com 53 lu-

gares; já o primeiro piso tem capacidade para 27 passageiros, além de área para acomodar duas cadeiras de rodas, motorista e guia. Alguns itens de série específicos aumentam o conforto da versão turística da Busscar, como a rampa de acesso para cadeira de rodas, sistema de áudio para quatro idiomas, sistema de tradução simultânea, janelas com vidro fumê, vídeo e minicâmera para monitoramento de passageiros e alto-falantes marítimos.

Mais smart cards em Belo Horizonte

Já estão implantados os cartões eletrônicos para uso pelas categorias de funcionários rodoviários e operacionais de Belo Horizonte. O sistema de bilhetagem eletrônica da capital mineira, nessas categorias, somava, até o último 9 de janeiro, um total de 74.445 cartões implantados.

Os smart cards para Belo Horizonte são fornecidos pela Tacom e ativados pelo Consórcio Transfácil. Os rodoviários são motoristas, cobradores, fiscais, despachantes cobradores. Os operacionais formam a categoria de supermestres, mestres, operador, gerente, administrativos, entre outros funcionários.

O próximo smart card a entrar em operação em Belo Horizonte – em fase de implantação – é o Vale Transporte Eletrônico. Segundo

Paulo Camelo, gerente comercial da Tacom, os créditos eletrônicos do vale-transporte, cartões Mifare sem contato bem como contratos de prestação de serviços de carregamento a bordo serão comercializados entre o Consórcio Transfácil e empregadores. A venda do VT eletrônico só é feita para pessoa jurídica. Os créditos são carregados apenas a bordo.

A empresa que comprar o VT eletrônico recebe um software que prepara o pedido, feito nominalmente por empregado e por empresa.

A meta da Tacom – até 28 de fevereiro de 2003 – é comercializar mais 90 mil cartões de VT – elevando para mais de 140 mil unidades o total já entregue ao Consórcio Transfácil.

CUSTOS OPERACIONAIS (em R\$)

VEÍCULO	MICROÔNIBUS RODOVIÁRIO. C/AR		
MARCA/MODELO/CARROCERIA	AGRALE MA 8.5 T/CAIO		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	691,88	0,0692	8,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1236,18	0,1236	14,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1161,60	0,1162	13,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	206,67	0,0207	2,4
SEGURO FACULTATIVO	261,63	0,0262	3,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	772,92	0,0773	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4330,88	0,4331	50,9
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2581,36	0,2581	30,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	311,15	0,0311	3,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	941,85	0,0942	11,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	133,40	0,0133	1,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	3,49	0,0003	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	2,4
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4171,24	0,4171	49,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8502,12	0,8502	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS RODOVIÁRIO. C/AR		
MARCA/MODELO/CARROCERIA	VW 17210-OD/Marcopolo Parad.1200		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1128,95	0,1129	8,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2052,53	0,2053	14,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1443,20	0,1443	10,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	320,33	0,0320	2,3
SEGURO FACULTATIVO	331,29	0,0331	2,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1279,13	0,1279	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6555,44	0,6555	46,6
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5640,74	0,5641	40,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	326,96	0,0327	2,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1088,92	0,1089	7,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	237,80	0,0238	1,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	20,62	0,0021	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	1,4
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7515,04	0,7515	53,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14070,48	1,4070	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER C/AR		
MARCA/MODELO/CARROCERIA	SV K124 6X2/Marcopolo Paradiso 1800		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2124,17	0,1416	8,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3185,00	0,2123	12,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1443,20	0,0962	5,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	498,92	0,0333	1,9
SEGURO FACULTATIVO	746,67	0,0498	2,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	2406,72	0,1604	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	10404,67	0,6936	39,3
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	11422,50	0,7615	43,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	827,75	0,0552	3,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2898,00	0,1932	10,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	609,00	0,0406	2,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	11,99	0,0008	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	300,00	0,0200	1,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	16069,24	1,0713	60,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	26473,91	1,7649	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR		
MARCA/MODELO/CARROCERIA	M.B.B OH 1628/Marcopolo - Viaggio		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1483,53	0,1484	9,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2468,75	0,2469	15,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1443,20	0,1443	9,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	384,30	0,0384	2,4
SEGURO FACULTATIVO	352,05	0,0352	2,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1449,60	0,1450	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7581,43	0,7581	47,5
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6345,83	0,6346	39,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	342,53	0,0343	2,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1225,13	0,1225	7,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	236,35	0,0236	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,34	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	1,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8364,19	0,8364	52,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	15945,62	1,5946	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS URBANO		
MARCA/MODELO/CARROCERIA	VOLVO - B10M/Marcopolo - Torino		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1384,72	0,2769	10,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2643,00	0,5286	19,1
SALÁRIO DO MOT.e COBRADOR	2720,96	0,5442	19,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	399,34	0,0799	2,9
SEGURO FACULTATIVO	275,31	0,0551	2,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1260,16	0,2520	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8683,49	1,7367	62,6
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3807,50	0,7615	27,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	301,00	0,0602	2,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	748,85	0,1498	5,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	213,88	0,0428	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	7,07	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	100,00	0,0200	0,7
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5178,29	1,0357	37,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13861,79	2,7724	100,0

VEÍCULO	ÔNIBUS URBANO		
MARCA/MODELO/CARROCERIA	M.B.OF-1721/Busscar - Conmetro I		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	878,36	0,1757	7,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1545,13	0,3090	13,8
SALÁRIO DO MOT. E COBRADOR	2720,96	0,5442	24,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	251,42	0,0503	2,2
SEGURO FACULTATIVO	252,04	0,0504	2,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1021,51	0,2043	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6669,42	1,3339	59,4
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3461,36	0,6923	30,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	256,90	0,0514	2,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	624,63	0,1249	5,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	118,18	0,0236	1,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,13	0,0012	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	100,00	0,0200	0,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4567,19	0,9134	40,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11236,61	2,2473	100,0



VITROTEC A COMPANHIA DA SUA PROTEÇÃO

*Viaje com a
qualidade de quem
mais entende de
laminação em
vidros de segurança*



Marcopolo



Rua 1º de dezembro, 300 - Jd. Marsola - Campo Limpo Pta - SP
Fone: (11) 4039-8000 - Fax (11) 4039-8001
Site: www.vitrotec.com.br - e-mail: vitrotec@vitrotec.com.br



Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Tem casamento na estrada.

Viação Cometa e Mercedes-Benz: uma nova parceria na estrada.

- ▶ A Viação Cometa, uma das maiores empresas de transporte rodoviário de passageiros, com 50 anos de experiência em nosso País, acaba de iniciar uma nova era no segmento de ônibus.
- ▶ E, para entrar nessa nova era com o pé direito, nada como contar com um parceiro "de estrela". A nova frota de ônibus da Viação Cometa é composta, em sua maioria, por chassis e plataformas da marca Mercedes-Benz, que agregam a tecnologia exclusiva da motorização eletrônica e o completo atendimento às legislações de meio ambiente.
- ▶ Inovação, eficiência, conforto e segurança para os passageiros. Está aí o resultado do casamento perfeito entre a Nova Viação Cometa e a marca Mercedes-Benz, o mais novo casal das estradas brasileiras.
- ▶ Nova Viação Cometa e Mercedes-Benz. Feitos um para o outro.



Mercedes-Benz
Você sabe por quê