

TECHNI

OTM

EDITORA LTDA.

bus

TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

ANO 13
Nº 66
R\$ 12,00

www.revistatechnibus.com.br



SCANIA

São Paulo adere
ao ônibus de 15 m



**COMIL E IRIZAR APOSTAM
NO CONFORTO E NA PRATICIDADE**

MASCARELLO

GranMidi,
na medida certa

TRANSANTIAGO

Ônibus Volvo no
sistema chegam a 1.777

ÁFRICA DO SUL

VW estréia
do lado direito



Ao completar 20 anos, a Comil dá início a uma nova era.

Tempo de soluções inovadoras e inteligentes.

Focadas em qualidade, funcionalidade, beleza e conforto.

É a Comil mostrando personalidade própria, com arrojo e elegância para o mundo todo.



Erechim, RS



Solucionando transportes e construindo relacionamentos.



Um novo conceito de
transporte rodoviário
está surgindo.

**Compare e
surpreenda-se**

CAMPIONE 2006



www.comilonibus.it

Puro bom senso.



design by
Bernardo Valiera Mascarenhas

om.br

EOMIL

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
Aline Feltrin

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

EXECUTIVOS DE CONTAS

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.br

Tiragem
8.000 exemplares

Assinatura anual: R\$ 110,00 (seis edições e três Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.

Em estoque apenas as últimas edições.

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)

Atendimento ao assinante: 0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada à



IRIZAR INOVA Novo Century chega ao mercado brasileiro atendendo a pontos fundamentais de rentabilidade, segurança, confiabilidade e conforto	12
COMIL NA VANGUARDA Rodoviário Campione alia novo design à praticidade e funcionalidade em nome da valorização do passageiro e da redução de custos	16
MARCOPOLO INGLÊS Modelo Viale montado em Coimbra, Portugal, com direção do lado direito já cumpre as novas regras européia para acessibilidade de deficientes	20
VOLARE COM SEGURANÇA Minibus especial, encomendado pelo governo do Rio Grande do Sul, leva dez detentos e sete guardas, além do motorista	21
MASCARELLO GranMidi é uma carroceria intermediária, para aplicações em que o microônibus é pequeno e o ônibus convencional se mostra em demasia	24
VW AVANÇA NO EXTERIOR Em agosto frotistas da África do Sul começam a conhecer ônibus brasileiros da VW que serão montados no país em 2006 com direção do lado direito	27
SCANIA DE 15 M Com terceiro-eixo direcional e indicado para operações urbanas de grande capacidade, veículo posiciona-se entre o ônibus padron e o articulado	28
VOLVO DOMINA Com restantes 110 ônibus que seriam fornecidos pela Daewoo, montadora completa quase 1,8 mil ônibus a encomenda total do sistema Transantiago	32
MERCEDES-BENZ PERSONALIZA Principais concessionárias adotam o Center Bus, uma estrutura de prestação de serviços com foco no atendimento a frotistas de ônibus	34
USUÁRIO VALORIZADO Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU) avalia qualidade dos serviços do sistema que movimentou 23 milhões de pessoas	36
TARIFA CIDADÃ Há 37 milhões de pessoas privadas do transporte por problema financeiro, mote da campanha Tarifa Cidadã por insumos e tributos mais baratos	40
LUBRAX EM DOBRO Novo lubrificante da Petrobras Distribuidora levou dois anos para ser desenvolvido e amplia para 100 mil km o intervalo de trocas de óleo	43
RODOVIÁRIO SOBE Produção de tipo rodoviário cresce e passa a representar 35% do total, bem acima de 22% de anos anteriores, enquanto no urbano houve recuo	44
ZF DUPLICA A ZF América do Sul quer dobrar as exportações até 2007 sem prejuízo do mercado interno, onde a meta é manter-se líder nos segmentos que domina	45
ALLISON NA CHINA Modernização da frota de ônibus de Pequim envolve adoção de transmissões automáticas fornecidas pela empresa americana	46
TURISMO RODA MAIS Maior operador do País, a CVC Turismo, anuncia que a empresa pretende aumentar em 70% a venda de pacotes de viagens até 2006	49
MWM-INTERNATIONAL Fusão das duas marcas de motores a diesel resulta em uma empresa com produção de 150 mil motores e faturamento de US\$ 600 milhões	50
EXPORTAÇÃO ACELERADA Com clientes em mais de 50 países, o Brasil nos primeiros cinco meses do ano vendeu mais ônibus no exterior do que no mercado interno	52
PNEUS CHRONO Pirelli lança um novo pneu, mais resistente e indicado principalmente para aplicações no transporte urbano	58

SEÇÕES

Editorial **9** Panorama **53** Custos Operacionais **57**



Vem aí o prêmio mais cobiçado do setor de transportes.



A edição de As Maiores e Melhores, há 18 anos vem premiando o desempenho das empresas de transporte e logística em um concorrido evento. Os setores de **Rodoviário de Carga, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Aéreo, Metropolitano de Passageiros, Ferroviário, Serviços e Indústria** são representados pelas principais empresas do país. Anunciar na edição de Maiores e Melhores é certeza de expor seus produtos e serviços para um público altamente qualificado e com grande poder de decisão.



Autorização: 05 de novembro de 2005
Entrega de material: 12 de novembro de 2005
Circulação: 24 de novembro de 2005

Fone/Fax: 11-5096-8104 - otmeditora@otmeditora.com.br
www.revistatransportemoderno.com.br - www.revistatechibus.com.br

05-09 julho

2005

Anhembi - São Paulo - SP

Horários:

Terça a sexta-feira das 14h às 22h

Sábado das 9h às 17h



AUTOMEC

**FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS,
EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS**

Para sua maior comodidade, faça seu cadastramento
antecipado através do site:

www.automecfeira.com.br

Consulte o site:

www.alcantara.com.br

E conheça as outras feiras do setor automobilístico

Organização e Promoção:



**ALCANTARA
MACHADO** Tel.: (11) 6283-5011
tecnica@alcantara.com.br



VIAGEM AO ALCANCE DE TODOS
PROGRAMA BEM-VINDO A SÃO PAULO
Central de Reservas do Programa
Bem-Vindo a São Paulo

Reservas Online: www.bemvindoasaopaulo.com.br ou ligue
Tel. (11) 3035-1000 • almax@almax.com.br

Apoio Institucional:



ANDAP



sincop Peças

Sindirepa

Local:



Apoio:



Afiliada à:



Visitação: Proibida a entrada para menores de 16 anos, mesmo que acompanhados.
É obrigatório a apresentação de cartão comercial.

O ônibus tem que ser levado a sério

O transporte público por ônibus decididamente não é levado nem um pouco a sério no Brasil. O setor certamente serve para engrossar a tese atribuída ao general Charles de Gaulle e que, quando presidente da França, teria dito que o Brasil não é um país sério.

Há efetivamente uma mesquinhez no trato público do transporte. O tema é apequenado, geralmente restrito aos humores políticos locais, sem merecer um projeto sério, de amplitude nacional, tal qual acaba de promover o governo federal chileno ao criar o sistema Transantiago que contempla, por exemplo, a criação de 25 quilômetros de vias segregadas e 61 quilômetros de vias não segregadas. O plano prevê ainda a substituição dos 3,5 mil operadores de transporte que hoje atuam no sistema de Santiago por 15 consórcios empresariais

O Brasil ganhou com o sistema Transantiago na medida em que a Volvo, Induscar/Caio, Marcopolo e Busscar se tornaram os fornecedores dos chassis e carrocerias. Trata-se de um pedido fenomenal, quase 2 mil ônibus no valor de meio bilhão de dólares.

A indústria brasileira se beneficia do pensamento grande dos países que levam o transporte a sério, mas o Brasil, propriamente dito, não trata de criar as condições para que projetos como o Transantiago vinguem localmente.

Ao contrário da qualidade de vida propiciada por um transporte decente, o País faz de tudo para tirar do brasileiro o direito de ir e vir.

É contra tal discriminação que o Movimento Nacional pelo Direito ao Transporte Público de Qualidade Para Todos (MDT), apresenta proposta em que mostra ser possível reduzir as tarifas atuais do transporte público urbano em mais de 40%. Para isso, mostra ser imprescindível mudanças relacionadas à justiça tributária, custeio às gratuidades e preço justo dos combustíveis. “Queremos conscientizar o usuário do ônibus urbano sobre o que ele paga hoje e como poderia pagar menos se o transporte público fosse tratado como direito essencial previsto na Constituição, como é a saúde e educação”, diz Nazareno Affonso, coordenador nacional do MDT.

A campanha é financiada pelo MDT, entidade que se apresenta como suprapartidária e apoiada por aproximadamente 460 entidades dos diversos setores da sociedade.

Segundo o MDT, 37 milhões de pessoas no Brasil não têm acesso ao transporte público por falta de dinheiro para pagamento das passagens. E a cada reajuste de 10% no valor da tarifa, cerca de 3% de usuários deixam de utilizar o serviço. Nos últimos dez anos, o transporte público perdeu cerca de 40% de seus usuários.

O segmento que opera ônibus ainda é um negócio grandioso – 90% da demanda do transporte público no Brasil são atendidos por ônibus, cuja atividade emprega diretamente meio milhão de brasileiros. Do jeito que está, andando de ré, o setor, no entanto, está no caminho de virar sucata.



NÃO REUTILIZAR NEM EMBALETA

LUBRAX

Tec Turbo

ÓLEO DE BASE SINTÉTICA PARA MOTORES DIESEL
SINTÉTICO PARA DIESEL, LINHA OIL
SÓLITO DE BASE SINTÉTICA PARA MOTORES DIESEL

SAE 10W40

20 LITROS

PETROBRAS

**Fórmula
TRUCK**

O lubrificante oficial

LUBRAX TEC TURBO. A SUPERPROTEÇÃO DOS MOTORES A DIESEL.

A Petrobras está lançando a última palavra em lubrificantes de base sintética. **Lubrax Tec Turbo** foi desenvolvido para proteger os motores a diesel de desgaste, corrosão e formação de depósitos, proporcionando maior limpeza e aumentando sua durabilidade. **Lubrax Tec Turbo** é menos poluente e permite longos espaços de tempo entre as trocas de óleo, mediante acompanhamento técnico. Na próxima troca, use **Lubrax Tec Turbo**.

LUBRAX
TECNOLOGIA SEM LIMITE

BR PETROBRAS
O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

Irizar agrega valor ao Novo Century

Carroceria chega redesenhada e atenta a pontos fundamentais que garantem rentabilidade, segurança, confiabilidade e conforto, fatores decisivos para a escolha do operador e do usuário

A centenária marca Irizar está lançando no Brasil a carroceria denominada Novo Century, resultado de estudos mundiais de avaliação de tendências e demandas de mercado. "A

remodelação veio como fruto de um trabalho conjunto de todas as nossas fábricas resultando num veículo de última geração, que atende às solicitações de nossos clientes", diz João Paulo Cunha Ranalli,

gerente de Relações com o Mercado da subsidiária brasileira da Irizar.

Um slogan utilizado para promover o Novo Century enfatiza que a carroceria adiciona inovação à tradição. "O veículo

A encarroçadora utilizou conhecimentos acumulados em 15 mil unidades do Century para aperfeiçoar o novo ônibus





O design levou em conta tecnologias e conceitos aerodinâmicos para reduzir o consumo de combustível

mais vendido do mundo volta mais renovado", informa a Irizar, para justificar: "Durante a longa trajetória realizada pelo Century, a partir do surgimento do primeiro modelo em 1991, temos sido fiéis à filo-

sófia de inovação".

Indicado para aplicações em linhas regulares de médias e longas distâncias e operações de turismo, o Novo Century, segundo a empresa, reúne atributos de rentabilidade, segurança e confiabilidade, sem se descuidar do fundamental conforto. "Uma viagem confortável se traduz em clientes satisfeitos. Portanto, qualquer detalhe é importante. O Novo Century apresenta um acesso dianteiro mais amplo e confortável, tanto para o motorista quanto para os passageiros", exemplifica a Irizar. Outro exemplo: o Novo Century traz o posto de direção "mais moderno e ergonômico", com todos os controles ao alcance da mão, permitindo ao motorista dirigir com mais conforto e de forma tranquila".

A Irizar acrescenta que usou conhecimentos

acumulados em 15 mil unidades do Century que rodam em 65 países de quatro continentes para garantir rentabilidade ao operador do Novo Century. Assim, o design levou em conta tecnologias e conceitos aerodinâmicos para diminuir o consumo de combustível. "Igualmente, as melhorias introduzidas no acesso a componentes e sistemas, facilitam a manutenção, bem como o custo de peças de reposição", afirma Ranalli.

O Novo Century, lançado no Brasil apenas alguns meses depois de sua apresentação europeia, foi concebido para aplicação em linhas regulares de médias e longas distâncias, o que o credencia também para as operações de turismo. O Novo Century já nasceu no País com 80% de índice de nacionalização.

Nos países da América do Sul, segundo Ranalli, o lançamento, além do Brasil, foi feito também no Uruguai, Argentina e Chile. Os próximos passos serão Peru e Colômbia. "E estamos lançando, também, na África do Sul", comenta.

Simultaneamente ao lançamento do Novo Century, houve mudanças na fábrica de Botucatu (SP) para aumento de produção. "Foi feita ampliação física e de equipamentos básicos como cabines de



Piso plano e com o corredor rebaixado garante segurança

pinturas, pontes rolantes e garbaritos, o que vai nos permitir produzir até quatro unidades por dia”, explica.

A Irizar brasileira, que tem previsão de produzir, entre todos os modelos, um total de “no mínimo” 500 carrocerias em 2005, até maio já havia alcançado a marca de 224 unidades.

Nos últimos exercícios, a Irizar brasileira tem produzido em torno de 500 carrocerias por ano, mais de 80% para exportação. “Vender internamente é sempre a grande meta, mas é necessário que o negócio tenha um resultado satisfatório para garantir a sobrevivência”, diz Ranalli.

A subsidiária instalada há sete anos em Botucatu, em área de 39 mil metros quadrados e 15 mil metros quadrados construídos, exporta para mais de 30 países e regiões: América Latina, Caribe, África do Sul, Nigéria, Arábia, Egito, Europa, Hong Kong, Emirados Árabes, entre outros. A matriz da Irizar, em Ormaiztegui, na Espanha, e a África do Sul recebem as carrocerias brasileiras em regime PDK, semiprontas.

No mercado interno, desde que a Irizar se instalou no País, já foram vendidas 800 unidades e, entre os maiores clientes, estão a Pluma, Reunidas Paulista, Expresso União, Novo Horizonte, AVA, Empresa Cruz, Piracicabana, Breda, Marajó, Útil, Fácil, Jóia/Transpen e Princesa do Norte.

O fato de o País figurar entre os maiores fabricantes mundiais de ônibus é salu-



Conforto aliado à praticidade: um foco presente nos detalhes internos do salão de passageiros

tar, segundo Ranalli, por permitir variedade de fornecedores de componentes e “abundante” mão-de-obra especializada e capacitada.

A Irizar manteve no Novo Century as dimensões do Century (altura de 3,90 metros e 3,70 metros) e comprimentos de 14 metros, 12,85 metros e 12 metros. De acordo com Ranalli, o Novo Century irá atender todos os países. Em 2004 a empresa produziu 491 carrocerias, vendeu no mercado interno 65 e exportou 426 carrocerias.

Com o Novo Century, a Irizar dá novo passo na consolidação da operação da subsidiária, que produz, além do novo modelo, também o Intercentury, com o objetivo de continuar atendendo aos mercados interno e externo. No âmbito doméstico, a fábrica de Botucatu tem suporte de representantes em nível nacional. O representante de Teresina cobre os estados do Piauí e Ceará; a base instalada em Palmas, capital do Tocantins, cobre Pará e Maranhão; Recife abrange Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte e Alagoas; o representante de Salvador atende Bahia e Sergipe; o suporte do Rio de Janeiro dá cobertura ao Rio de Janeiro e Espírito Santo. A base de São Paulo é responsável pelo

atendimento do estado de São Paulo; a representação, em Belo Horizonte, cobre Minas Gerais; já Brasília atende o Distrito Federal; Goiânia, fica com Goiás; Florianópolis atende os mercados do Paraná e Santa Catarina; e base de Porto Alegre cuida de todo Rio Grande do Sul.

A linha de produtos da Irizar Brasil, incluindo o Novo Century, cobre todos os “mercados e realidades operacionais”. Apresenta carrocerias com ar, sem ar, de 8,20 m a 15 m de comprimento, e de 3,40 m a 3,90 m na altura. As carrocerias Irizar “vestem” qualquer tipo de base e posição de motor. E o acabamento tem opções do “mais luxuoso ao mais simples”.

Mais de 100 anos – A Irizar tem seis fábricas no mundo. Além da Espanha, atua no Brasil, China, Índia, Marrocos e México. Foi fundada em 1889 pela família que dá nome à marca, sua sede fica em Ormaiztegui, País Basco, localizado no norte da Espanha. Em 1998, quando entrou no Brasil, estava consolidando sua estratégia de expansão internacional. Dos 3 mil empregados no mundo, 10% estão no Brasil, mesma proporção (R\$ 115 milhões) do faturamento mundial, em torno de R\$ 1,2 bilhão em 2004. ■

Novo Century

Alturas: 3,90 m e 3,70 m

Comprimentos: 14,00 m, 12,85 m, 12,00 m

Ar-condicionado climatizado

Espelhos retrovisores elétricos e com desembaçador

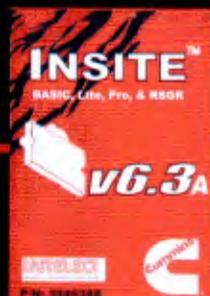
Geladeira no painel

Pára-brisa: inteiriço e bipartido

Piso: plano e com corredor rebaixado

Portas: dianteira e central

Veículo parado, só para o motorista descansar. Não o contrário.



Insite Cummins. O software que melhora o consumo, antecipa falhas e mostra como resolver problemas no motor.

Já diz o ditado: melhor prevenir que remediar. Esse é o conceito do software Insite, desenvolvido para monitorar e regular o funcionamento dos motores eletrônicos Cummins. Com o motor funcionando, o programa localiza possíveis falhas e emite avisos, evitando danos maiores. Caso, eventualmente, eles ocorram, mostra-se passo a passo como solucionar o problema. Isso significa maior durabilidade do motor e menor tempo de manutenção. Além do diagnóstico preciso, o Insite permite que você regule uma série de parâmetros de funcionamento, otimizando seu consumo de combustível e obtendo relatórios completos a cada viagem. Resumindo: o Insite facilita o trabalho do mecânico e do motorista. E, no final das contas, proporciona maior rentabilidade ao frotista. Fale com a Cummins e ponha o Insite na sua empresa. É garantia de movimento.

**EM TODAS
AS SITUAÇÕES.**



www.cummins.com.br • 0800 123300

Campione ganha design inovador

A Comil lança linha de carrocerias Campione 2006 com design que valoriza a racionalidade e funcionalidade, resultado de dois anos de trabalho de desenvolvimento

Uma reengenharia completa da linha de carrocerias Campione. Foi o que a encarroçadora gaúcha Comil fez com essa família de veículos, carro-chefe da empresa. A linha Campione 2006, com as versões 3.25, 3.45 e 3.65, passou por uma renovação total. Da linha que foi substituída, só ficou o nome. Depois de dois anos de estudos e consulta ao mercado, a Comil apresentou a nova carroceria Campione com linhas sóbrias

que tem "a racionalidade e a funcionalidade como características marcantes, tanto internamente como externamente", segundo a empresa. O resultado é um veículo que, além de linhas elegantes, dá destaque ao conforto e à segurança e transmite a sensação de robustez, informa a Comil.

"A idéia é oferecer às transportadoras um veículo que atraia mais passageiros, principalmente os que hoje viajam de carro ou em transportes alternativos", afir-

ma Antônio Camilo Policastro, diretor industrial da Comil. Além disso, é claro, atender às principais reivindicações dos clientes, que querem um veículo eficiente e, ao mesmo tempo, que não precise ficar muito tempo parado para manutenção. Com esse objetivo, foram introduzidas algumas soluções para facilitar a manutenção, como o acesso rápido ao motor, ao chassi e aos sistemas. Para atender a essas necessidades a Comil pesquisou processos de fabri-

Linha Campione 2006: desenho renovado com destaque para conforto, segurança e baixo custo de manutenção





Iluminação indireta garante uma atmosfera agradável

cação avançados e a utilização de novos materiais.

“Graças ao projeto do salão, ao desenvolvimento de sua iluminação e ao desenho das poltronas, o passageiro, ao entrar no ônibus, sente-se confortável, seguro e protegido em um ambiente espaçoso”, assinala Julio A. da Costa, gerente de Engenharia da encarroçadora.

No salão foram incorporados novos direcionadores de ar-condicionado e uma



Lote de 135 carrocerias urbanas Svelto prontas para embarque ao Catar

iluminação indireta, voltada ao teto. Seu amplo corredor assim como a porta de acesso mais larga facilitam a circulação. O isolamento acústico e térmico é garantido pelo uso inédito de placas de poliuretano



A encarroçadora tem agora duas linhas de produção, uma para veículos grandes (ao alto) e outra, para menores

expandido para revestimento das laterais do veículo, criando um ambiente agradável, que também tem a contribuição dos revestimentos das poltronas com padrões exclusivos. Estas foram totalmente remodeladas e contam agora com mais possibilidades de regulagem, para aumentar o conforto de acordo com o porte do passageiro. Para assegurar uma temperatura uniforme no salão há um sistema de troca constante de ar. A preocupação com o conforto também levou à adoção de

um banheiro com características inovadoras: além do mecanismo de sucção a ar, a água de descarga é 100% limpa e não circulada, o que aumenta a higiene e elimina os odores.

Outro destaque é a altura interna, de 1,92 m, a mesma para todas as versões e bem acima da estatura média dos usuários. O interior tem 18 opções diferentes de decoração para agradar à diversidade de gostos e necessidades dos clientes.

No item segurança o modelo incorporou um alçapão de emergência mais largo do que o convencional para acelerar a saída dos passageiros em caso de acidente.

No cockpit chama a atenção a ergonomia. Foi estudado para oferecer mais conforto e melhor visibilidade. O motorista tem contato fácil com os elementos do painel, que admite numerosas configurações.

Externamente, as linhas reestilizadas do Campione pretendem transmitir a sensação de robustez, segundo informa a empresa. Um novo elemento no teto inteiriço de fibra de vidro direciona a água para um canal no aerofólio traseiro, melhorando o escoamento e eliminando a calha.

A frente do Campione ganhou uma cintura mais alta e vem com uma placa decorativa em aço inóx com a marca Comil na parte central do conjunto. O projeto frontal mantém as mesmas dimensões para toda a linha, para possibilitar maior intercâmbio de peças e reduzir custos de repo-



Os processos de fabricação contam com robôs para soldagem...



... e uma grande participação da mão-de-obra feminina

sição e manutenção de estoques. Seu pábrisa foi projetado para apresentar menor distorção de imagem e possui maior área de varredura do limpador, o que não só melhora a visão frontal, mas também a visão pelo espelho retrovisor, agora com novo formato e posicionado estrategicamente para aumentar a eficiência do conjunto. Sua fixação está incorporada na lateral da carroceria para eliminar vibrações.

O sistema de iluminação principal é composto de faróis de baixa e de alta separados, como nos automóveis. A vantagem também está ligada à facilidade de manutenção e ao baixo custo de reposição. A manutenção de itens da carroceria e do chassi é facilitada pela ampla abertura das tampas dianteira e traseira, com movimentação no sentido vertical.

Com as inovações introduzidas na linha Campione, "a meta é transformar a Comil em uma grife de ônibus", afirma Deoclécio

Corradi, presidente da empresa gaúcha. Mesmo assim, a direção da empresa, sempre com os pés no chão, quer manter uma expansão cadenciada, e não a grandes saltos. A projeção é aumentar em 10% a produção em 2005.

A Comil investiu R\$ 12 milhões no projeto, incluindo engenharia de produto, instalação de uma segunda linha de montagem e treinamento. A fábrica passa a ter duas linhas de montagem, uma para os modelos grandes (urbanos e rodoviários) e outra para os carros pequenos (micros e minis). Muito bem estruturada, a linha de produção se destaca pela organização, limpeza e fluidez dos processos fabris que contam até com dois robôs para soldagem. Os quadros indicadores de metas, andamento dos trabalhos e índices de qualidade estão claramente visíveis para todos. A mão-de-obra da Comil é bem qualificada, já que se exige o curso de segundo grau

para a admissão. A empresa valoriza também a mão-de-obra feminina que pode ser vista em todas as atividades. Dos 1.900 funcionários da empresa, que trabalham em dois turnos, uma grande parcela é do sexo feminino: 216 delas trabalham na fábrica e 76 nos escritórios.

A Comil iniciou em 1998 um processo de investimentos pesados em qualidade, tecnologia e recursos humanos e, desde então, cresceu 65%. De 2003 para 2004, a expansão foi de 8% e suas exportações representaram 50% do faturamento.

O mercado externo, principalmente o Oriente Médio, continua sendo o principal foco da empresa, que iniciou com uma grande venda de 273 veículos para a Arábia Saudita, seguida recentemente de encomenda de 514 ônibus por uma empresa do Catar, incluindo 100 carrocerias rodoviárias da linha Campione 2006. "Vendemos esse modelo no desenho para o cliente em setembro de 2004", afirma o diretor industrial Policastro. O primeiro lote do pedido, de 135 modelos urbanos Svelto destinados ao Catar, está prestes a ser embarcado. Outro grande comprador de seus ônibus é o Chile, que acaba de adquirir 12 modelos adaptados especialmente para o transporte de soldados.

A Comil fabricou 2.200 carrocerias em 2004 e projeta para este ano 2.500 unidades, principalmente para o mercado externo. As exportações deverão alcançar 1.200 unidades, e destas 800 já estão comercializadas, segundo a empresa. Entre janeiro e maio deste ano, a produção somou 907 unidades, um crescimento de 14% sobre as 825 unidades no mesmo período do ano passado. A encarregadora prevê receita de R\$ 265 milhões, representando expansão de 10% ante os R\$ 240 milhões de 2004. ■



Micro adaptado para o transporte de soldados no Chile

MAIO

		Buscar ônibus na oficina qua 01			Ligar para cliente e justificar mais uma parada sex 03		sab 04
	Pagar consulta médica do motorista ter 07		qua 08	qui 09		sex 10	Levar ônibus na oficina, de novo sab 11
seg 06					Anunciar em revistas do segmento		
		Trocar para Transmissão Allison!!	qua 15	qui 16		sex 17	sab 18
seg 13					Fazer orçamento de novos veículos		
			qua 22	qui 23		sex 24	sab 25
	Churrasco de confraternização com os motoristas seg 20		ter 21		Reunião com novos clientes		
		Divisão de lucros da empresa		qua 28		sex 31	

Cumpra os prazos. É hora de trocar a transmissão mecânica por Allison.



Se não é Allison, não é Automática.™

Se você perde dinheiro com ônibus parados para reparos na transmissão mecânica, está na hora de conhecer os benefícios das transmissões automáticas e investir na sua empresa. Além dos custos operacionais e de manutenção serem menores, as transmissões automáticas Allison diminuem sensivelmente os danos ao sistema de tração, otimizam o consumo de combustível, aumentam a

durabilidade da transmissão e garantem mais agilidade e segurança nas manobras. Isso sem falar da satisfação dos condutores e da confiabilidade dos equipamentos. Evite tantas paradas nas oficinas. Invista no crescimento da sua frota com a Allison, a líder mundial em transmissões automáticas.

REDE AUTORIZADA

Ananindeua (Belém) - PA
Protec - Produtos e Serv. Téc.
 Tel.: (91) 4008-9700
 Fax: (91) 235-1122

Brasília - DF
Cummins Brasília
 Tel.: (61) 233-0771/233-0990
 Fax: (61) 261-0268

Contagem - MG
Tracbel S/A
 Tel.: (31) 3399-1800
 Fax: (31) 3399-1868

Curitiba - PR
Distr. Paraná de Motores Cummins
 Tel.: (41) 675-4500
 Fax: (41) 675-6077

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

Goiânia - GO
Distribuidora de Motores Cummins Centro-Oeste
 Tel.: (62) 269-1010
 Fax: (62) 269-1038

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

Porto Alegre - RS
Distribuidora Meridional de Motores Cummins
 Tel.: (51) 3021-2288
 Fax: (51) 3021-2280

Recife - PE
Distr. Cummins Diesel do Nordeste
 Tel.: (81) 3476-4190
 Fax: (81) 3376-9064

Ribeirão Preto - SP
CDMC - Cia. Distr. Motores Cummins
 Tel.: (16) 632-2007
 Fax: (16) 626-3299

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

São José do Rio Preto - SP
CBTA - Cia. Brasileira de Transmissão Automática
 Tel.: (17) 227-3580
 Fax: (17) 226-2844

São Paulo - SP
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

Vitória - ES
Tracbel S/A
 Tel.: (27) 2123-9800
 Fax: (27) 3225-5131

Marcopolo desenvolve Viale para a Inglaterra

Modelo urbano montado em Coimbra tem direção do lado direito, chassi MAN, sistema de calefação, e capacidade para 42 passageiros



Urbano Viale LD, com direção do lado direito, foi entregue para operação na Inglaterra

A unidade da Marcopolo em Portugal entregou o primeiro ônibus urbano Viale, com direção do lado direito, desenvolvido para o mercado da Inglaterra. O Viale LD é montado sobre chassi MAN, possui uma porte à frente e outra de emergência localizada na traseira, sistema de calefação e capacidade para transportar 42 passageiros. O veículo atende à nova regulamentação, de janeiro de 2005, que garante acessibilidade para deficientes físicos em ônibus urbanos. Mais quatro unidades serão durante o mês

de junho. Na Inglaterra já circulam 50 ônibus produzidos pela Marcopolo em Coimbra.

Desde que o Viale foi lançado em abril do ano passado, foram comercializadas 150 unidades principalmente para empresas de Portugal e Inglaterra. "Nossa expectativa é de que o Viale obtenha em outros países da Europa o sucesso alcançado em Portugal", afirma o diretor-geral da fábrica de Coimbra, Paulo Julio. O objetivo, segundo ele, é fechar o ano com mais de 300 veículos fabricados e conquis-

tar participação mais expressiva no competitivo mercado europeu.

No ano passado, a Marcopolo investiu 750 mil euros para modernização das instalações na fábrica de Coimbra, aquisição de equipamentos, ampliação das linhas de produção e treinamento de pessoal. "Ampliamos nossa produção em quase 60%, passando de 119 unidades em 2003 para 180 no ano passado", observa Paulo Julio.

Além do Viale, a fábrica de Coimbra produz os modelos

Andare, Viaggio 330 e Viaggio 350 e o microônibus Sênior. Atualmente a fábrica tem 230 funcionários e a produção atinge seis unidades por semana. Os principais mercados para a empresa, além de Portugal e Inglaterra, são a Irlanda, a Holanda e a França, para a qual a Marcopolo exporta microônibus Senior. A encarregadora abriu recentemente nova representação comercial na Suíça e pretende consolidar sua presença em países como a Hungria e a Romênia, de acordo com Paulo Julio. ■

Transporte com segurança

Miniônibus da Volare tem capacidade para transportar dez detentos e sete policiais de escolta

A Volare, empresa do grupo Marcopolo, construiu 11 miniônibus para a Superintendência dos Serviços Penitenciários do Estado do Rio Grande do Sul (Susepe) destinados ao transporte de presos em audiências da Justiça e transferências entre as penitenciárias do estado. Os veículos têm capacidade para transportar dez presidiários e sete policiais além do motorista. De acordo com o diretor da Volare, Moacir Moroni, a empresa já desenvolveu miniônibus para uso como unidades móveis de saúde, ambulância e

agência bancária. "Fabricamos quatro tipos de modelos (V5, V6, V8 e W8) e versões conforme a necessidade dos clientes", afirma Moroni.

Os miniônibus criados para a Susepe são divididos em dois ambientes: na parte da frente ficam a cabine do motorista e o local para o transporte dos policiais que fazem a escolta dos detentos e, na parte traseira, os dois compartimentos destinados ao transporte dos presos, cada um com capacidade para cinco pessoas e divididos por uma chapa de aço. Os miniônibus para

Veículo possui dois ambientes, para garantir a segurança



transporte de presos no Rio Grande do Sul possuem sistema de ar-condicionado, somente na parte dianteira, e sinalizador acústico e visual que indicam a abertura da porta de segurança dos compartimentos destinados aos presos. ■

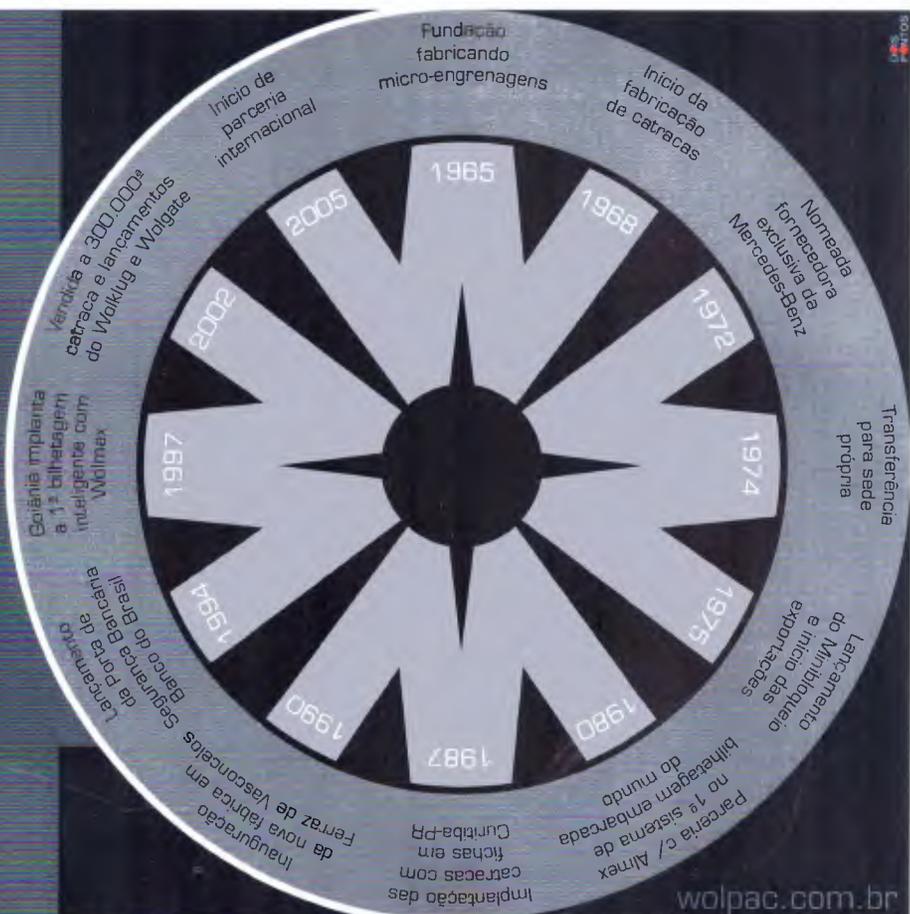
Toda história de sucesso tem ingredientes de paixão, dor, sacrifício e conquistas.

Com elas a gente aprende e cresce, melhorando a cada dia.

Ao longo de sua trajetória de 40 anos, a Wolpac se orgulha de nunca ter sido coadjuvante, e conta com você como protagonista nos próximos muitos capítulos.



WOLPAC
CONTROLES EFICIENTES



NOVO CONCEITO EM DESIGN

NOVO CENTURY, TRADIÇÃO E INOVAÇÃO

TOTEM VISUAL



Irizar, o rodoviário de luxo 6 estrelas

· Segurança · Conforto · Design · Economia · Qualidade · Garantia

w w w . i r i z a r . c o m . b r



IRIZAR



GranMidi, no tamanho exato

Mascarello traz como seu quarto produto uma carroceria intermediária, reivindicada pelo operador que considera excessivo o tamanho convencional

O caminho mais certo para não se cometerem pecados em lançamentos de ônibus é ouvir confissões que têm a fazer aqueles que compram e usam. Satisfazer desejos do passageiro, empresário, motorista, mecânico, em geral, dá bons resultados.

Por obra da sintonia fina nas demandas do mercado, a Mascarello Carrocerias e Ônibus, instalada em Cascavel (PR), está lançando a carroceria GranMidi que alia entre os principais fatores a redução de peso — sem deixar de manter a necessária robustez estrutural como garantia à longevidade. O GranMidi que pode encarroçar chassis Volkswagen, Mercedes-Benz, Scania e Agrale, tem comprimentos de 9 a 12 metros para atender aos segmentos urbano, fretamento e rodoviário de pequenas e médias distâncias. Segundo a em-



GranMidi tem como principal característica a redução de peso

presa, a carroceria GranMidi nasceu para atender a demandas em que o microônibus é pequeno e os convencionais urbanos e rodoviários se mostram grandes.

A Mascarello, nascida em meados de 2003 e que no seu primeiro ano pleno (2004) de funcionamento já produziu 604 carrocerias (494 no mercado interno e 110 unidades exportadas) tem um quadro de 375 funcionários. Para 2005 a meta é ficar em torno de mil carrocerias produzidas, com absorção de 35% pelo mercado externo.

GranMidi

Chassis: WW, MB, Volvo, Scania e Agrale
Comprimento da carroceria: 9 a 12 m
Aplicações: urbana, fretamento e rodoviária

Com o Chile no ranking de seu melhor mercado, a Mascarello, com o GranMidi estende para quatro os modelos de sua linha e se junta ao GranMini (minibus), GranMicro, na categoria microônibus, e ao GranVia, de tamanho convencional para aplicação urbana. Outro lançamento planejado pela Mascarello é da carroceria GranFlex, para aplicação intermunicipal.

A Mascarello, que integra o Grupo Mascarello, controladora da Comil Silos - vice-líder do segmento de silos, secadores e armazéns graneleiros. A previsão para a encarroçadora, em 2005, é de um faturamento em torno de R\$ 60 milhões. ■



Carroceria é apropriada para chassis de 9 m a 12 m



37°
CONCURSO DE
COMUNICAÇÃO VISUAL
E PINTURA DE FROTA

Se você tem um bom projeto, não perca tempo.

Participe do 37° Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas.

Estão abertas, até 27 de agosto de 2005, as inscrições para o 37° Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. Poderão se inscrever empresas de transporte rodoviário de carga e de transporte rodoviário e urbano de passageiros. O concurso, promovido pela revista *Transporte Moderno* há trinta e seis anos, tem como objetivo estimular a criatividade e a utilização dos veículos como instrumento de divulgação e marketing das empresas.

TECHNI
bus
TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

transporte
Todos os modais MODERNO

Mais informações com Depto. de eventos
tel/fax: (11) 5096-8104
email: otmeditora@otmeditora.com.br

FRESP

Uma luz para seus negócios...



ENCONTRO DAS EMPRESAS DE FRETAMENTO E TURISMO DO ESTADO DE SÃO PAULO



O maior evento de fretamento do país.

Apoio: **CNT** | Cooperativa Nacional de Transporte | **ANTT** | **ARTESP** | Secretaria de Transportes Metropolitanos | **EMTU**

30 de Setembro, 01 e 02 de Outubro/2005

The Royal Palm Plaza Hotel Resort - Campinas/SP

Inscreva-se Já! (11) 3331-8022 - www.fresp.org.br

Patrocínio:



Ônibus



Chassis com nova direção

A partir do segundo semestre, ônibus da marca, produzido no Brasil e adaptado para direção do lado direito, será mostrado a frotistas da África do Sul

Frotistas de ônibus da África do Sul, a partir de agosto, passarão a tomar contato com ônibus brasileiros da Volkswagen, que serão montados no país africano de colonização inglesa no primeiro semestre de 2006 na fábrica localizada em Port Elizabeth.

Na África do Sul, país que, comparado ao Brasil, tem 25% da área e 15% da população, estará a segunda fábrica exportada a partir do Brasil pela Volkswagen Caminhões e Ônibus, de Resende (RJ). A primeira fábrica já funciona desde o final de 2004 na unidade de Puebla, no México.

São três os chassis, todos urbanos, que serão levados à África do Sul – VW 9.150 OD, VW 17.210 OD e VW 18.310 OT. Os dois primeiros possuem o motor na parte dianteira, já o modelo 18 de toneladas tem o motor na parte traseira. Segundo a Volkswagen, todos são motores mecânicos na geração Euro II. Os modelos de 9 e

17 toneladas usam MWM e o 18 toneladas vem equipado com Cummins.

Os modelos para a África do Sul foram desenvolvidos pela engenharia da Volkswagen em Resende e vêm com a direção do lado direito. As primeiras unidades seguirão completas (BU) e serão encarregadas naquele país.

A internacionalização da Volkswagen Caminhões e Ônibus se dá a partir do Brasil porque foi aqui, no final dos anos 70 (ao comprar a operação de veículos comerciais da Chrysler do Brasil) que efetivamente a marca alemã entrou no segmento de caminhões e ônibus.

Na década de 80, nos primeiros anos de vida na área, a marca Volkswagen esteve por sucumbir – eram anos difíceis da economia do País, potencializados quanto maior fosse a insegurança em relação ao negócio. Uma esperança à época era que desse certo a parceria com a norte-americana Paccar, que passou a absorver caminhões VW brasileiros num ritmo de 1,5 mil unidades anuais entre 1985 e 1990.

Quando a parceria com a Paccar se desfez, já estava há alguns anos em vigor a fu-

são em torno da Autolatina, empresa gestora dos negócios da VW e Ford na América Latina.

Com o advento da Autolatina, a Volkswagen, trocou a decaída fábrica de São Bernardo por outra, moderna, no bairro do Ipiranga (SP), reduto da Ford. Nesse período nasceu o negócio chassis de ônibus das duas marcas – um produto de motor dianteiro, moderno, de baixo ruído, desenvolvido por engenheiros brasileiros auxiliados por competentes “palpites” formulados por uma comissão de notáveis frotistas.

Com o fim da Autolatina, cada marca buscou seu caminho e, no caso de caminhões e ônibus, a Volkswagen se mudou para Resende, numa fábrica construída para operar sob regime modular – cada consórcio monta sua parte numa mesma linha, um ovo de Colombo, que passou a ser exportado para o México e a África do Sul.

Antes da estratégia de internacionalização da VW, havia somente uma parceria para montagem de ônibus fora do Brasil: a joint-venture com a Non Plus Ultra, encarregadora de Bogotá, na Colômbia, que oferece os modelos VW 8.150 EOD e VW 17.210 EOD ao mercado local. Os chassis são enviados de Resende em sistema CKD (completamente desmontados) e finalizados na parceira colombiana.

Em Puebla, no México, a fábrica monta o modelo VW 8.150E, microônibus com motor eletrônico Cummins Interact Euro III. Destina-se ao trânsito urbano e a operações de fretamento. Para o segundo semestre de 2005, está prevista a chegada do modelo VW 17.260 EOT, chassi urbano com motor traseiro eletrônico MWM Acteon Euro III.

Os veículos são exportados de Resende em sistema SKD (parcialmente desmontados). A fábrica de Puebla segue o modelo da unidade brasileira – até possui gerente e responsável pela qualidade brasileiros.



Linha de montagem da VW em Puebla: internacionalização brasileira



O ônibus Scania de 15 m com terceiro-eixo direcional e seu raio de giro reduzido pode circular fora dos corredores

São Paulo adota ônibus de 15 m

Posicionado entre o ônibus padron e o articulado, o veículo com terceiro-eixo direcional aplica-se a operações urbanas de grande capacidade

Homologado há um ano, o ônibus urbano de 15 metros está operando nos corredores da cidade de São Paulo desde o começo deste ano. O chassi K270 6x2*4 de 15 metros, fabricado pela Scania, com terceiro direcional, é equipado com motor eletrônico Euro III de 9 litros que desenvolve 270 cv. Sua capacidade de transporte de 99 passageiros situa-o entre o ônibus articulado e o modelo comum.

De acordo com Wilson Pereira, gerente

de Vendas Ônibus da Scania, o ônibus de 15 metros é uma alternativa ao modelo articulado por transportar 20% a mais do que o veículo convencional, com a vantagem de consumir menos combustível (1,8 litro comparado com 1 litro/1 quilômetro do articulado). Seu preço situa-se em cerca de 20% inferior ao modelo de maior porte.

O Scania K 270 de 15 metros é indicado para empresas que têm necessidade de colocar ônibus de grande capacidade nas linhas mais movimentadas. Outras vanta-

gens citadas por Wilson Pereira incluem custos de manutenção mais baixos. Por exemplo, ao contrário dos articulados, não há necessidade de substituição da sanfona por desgaste, uma peça importada de alto custo e a facilidade de venda quando o veículo for retirado da frota.

O chassi K 270 pode ter piso baixo ou "low entry", isto é, com sistema de "ajoe-lhamento". Por dispor de terceiro-eixo direcional, o veículo apresenta boa manobrabilidade e com seu raio de giro reduzido, pode circular fora dos corredores, pelas ruas comuns da cidade. Seu motor de 270 cv facilita a operação com grande número de passageiros.

Ficha técnica

Chassi Scania K 270 6x2*4
Piso Baixo

Motor: DC9 20 270 com gerenciamento eletrônico, 5 cilindros em linha, equipado com turbo e intercooler, Euro 3, 5
Cilindrada: 8,87 dm³
Potência: 270 cv
Torque: 127 kgfm
Entre-eixos: 3.000 mm
Comprimento do chassi: 10,5 m
Ângulo máximo de giro: 52°
Largura dianteira: 2.475 mm
Largura traseira: 2.467 mm

Fotos: Paulo Igarashi



Atualmente, duas empresas de São Paulo operam com os ônibus de 15 metros da Scania, a Santa Brígida e a Gatusa, num total de 12 veículos. Uma terceira empresa fez uma grande encomenda desses ônibus, a serem entregues a partir de julho.

No mercado de ônibus, a Scania registrou um grande avanço neste ano, tendo comercializado 461 unidades nos cinco primeiros meses do ano, mais que o dobro dos 210 chassis no mesmo período de 2004. Suas vendas de chassis, principalmente de modelos rodoviários, foram im-

O veículo de 15 m serve para as linhas mais movimentadas do sistema

pulsionadas por renovações de frota nos grandes operadores, como a Gontijo, Grupo Constantino e Grupo JCA. Este grupo – controladora da Auto Viação 1001 e Viação Cometa, entre outras empresas – adquiriu recentemente 155 chassis Scania, com motores de 360 cv e 420 cv e trações 4x2, 6x2 e 8x2. A São Geraldo, após a fusão com a Gontijo, também passou a comprar chassis Scania.

Para 2005 Wilson Pereira estima um

mercado de ônibus rodoviários no mercado nacional de 1.800 a 2.000 unidades aproximadamente o mesmo nível do ano passado. De acordo com pesquisas feitas pelos operadores no período de alta demanda (novembro/março) o número de passageiros cresceu 5% em comparação com o ano precedente, um fato que incentivou as novas aquisições de ônibus rodoviários e indica que o mercado favorável para estes veículos.

Cartão MIFARE SONSUN o mais usado na

BILHETAGEM ELETRÔNICA



O cartão SONSUN é compatível com todos os sistemas de bilhetagem eletrônica do país, além da garantia do chip testado.

Algumas cidades que já usam: São Paulo, Rio de Janeiro, Fortaleza, Brasília, Goiânia, Campo Grande, Joinville, Boa Vista, Belém, São Luís e Porto Velho.



ISO 9001-2000

SONSUN

Manaus • São Paulo • Minas Gerais

• 2146-9401 • 2146-9444 • 3672-8444 • www.sonsun.com.br



Uma completa linha de ônibus urbanos e rodoviários, é a sua melhor opção de compra quando se fala em tradição no mercado de carrocerias.

Os produtos da Caio Induscar, tanto os urbanos como os rodoviários, têm um alto padrão tecnológico. Eles oferecem robustez, durabilidade, beleza, conforto, segurança e modernidade, além de serem resistentes. Caio Induscar, qualidade comprovada por quem mais entende do assunto. Você.



www.caio.com.br

***Design, conforto
e segurança a serviço
de sua empresa.***



CAIO
INDUSCAR



Com você aonde for.

E a Volvo levou tudo

Aos 1.667 chassis iniciais vendidos pela Volvo para a capital chilena, foi acrescido um lote de 110 unidades, negociado anteriormente com a coreana Daewoo

A Volvo do Brasil acabou levando todo o pedido de ônibus do sistema Transantiago, que começa a ser implantado na capital do Chile. Seis meses depois de acertar o maior negócio de ônibus de sua história – a exportação de 1.669 ônibus, compreendendo 1.159 chassis articulados B9 SALF e 510 B7R LE convencionais – a empresa de origem sueca ficou com o lote restante de 110 unidades, negociado preliminarmente com a coreana Daewoo que forneceria os veículos com motor a gás. Com isso, o faturamento da venda externa aumenta em US\$100 milhões, totalizando US\$ 500 milhões.

Os 110 adicionais terão chassis B7R LE e carrocerias Induscar-Caio, com piso baixo, rampa de acesso e espaço para cadeirantes. A encarroçadora também é responsável pelo fornecimento de outras 530 carrocerias articuladas para o sistema Transantiago.

O lote principal, negociado anteriormente, começa a ser enviado ao Chile em julho. Os veículos, encarroçados pela Marcopolo, Induscar/Caio e Busscar seguirão por rodovia, via Argentina e cruzando a cordilheira dos Andes. O prazo final de entrega é fevereiro de 2006.

As empresas chilenas que

operarão os ônibus são a Subus Chile, Express de Santiago Uno e Inversiones Alsacia. O financiamento do negócio foi liderado pelo banco HSBC.

Os articulados têm motor de 9 litros, capacidade para 160 pessoas e 18,5 metros de comprimento. Vão circular em três dos cinco corredores do Transantiago, os chamados troncais, que passam pelos principais eixos urbanos de Santiago.

Os modelos convencionais têm motor de 7 litros, capacidade para 80 pessoas e 12 metros de comprimento e também vão rodar nos troncais. Ambos os modelos têm um computador de bordo para monitoramento de dezenas de funções do veículo e seus motores vêm da Suécia com especificações para atender às normas de emissões (Euro 3) vigentes em Santiago.

Tanto os 110 chassis adicionais quanto os 510 chassis B7R LE do pedido anterior serão importados da fábrica de Borås, cidade sueca nas proximidades de Gotemburgo e encarroçados no Brasil para o projeto.

Os 1.159 articulados modelos B9 SALF, serão produzidos na fábrica da Volvo em Curitiba. Os 1.779 chassis que formam o pedido são todos equipados com motores diesel.

O projeto Transantiago foi concebido para disciplinar o tráfego na capital chilena. A partir de agosto deste ano, os ônibus rodarão num sistema com 25 quilômetros de vias segregadas e mais 61 quilômetros de pistas não segregadas. O plano prevê numa de suas fases de implantação a fusão de 3,5 mil operadores de transporte – hoje operando em regime semelhante ao dos lotações – em 15 consórcios.



Modelo da carroceria articulada Induscar-Caio, com chassi Volvo, que seguirá para Santiago, no Chile

cios formados em bases empresariais.

Começa agora a revolução no sistema de locomoção na capital chilena, com uma frota aproximada de 970 mil carros e 8 mil ônibus para uma população de 5,8 milhões de habitantes. Pretende-se com a implantação do Transantiago reverter o processo de uso crescente do automóvel nos últimos dez anos, período em que a utilização do ônibus pela população declinou de 59% para 42%.

A sueca Volvo está no Brasil desde o fim da década de 70 e começou montando chassis de ônibus. Os números compilados pela Anfavea, a associação que reúne as montadoras de autoveículos, mostra que em 1979 a Volvo estreou com a produção de 21 chassis. No ano seguinte fez 613 chassis, mais que o número de caminhões (89).

O Brasil em 2005 será ainda mais importante no ranking mundial das subsidiárias Volvo, cujo país-sede, a Suécia, apesar de minúsculo, foi em 2004 o oitavo maior fabricante mundial de ônibus.



Chassi B7R LE com carroceria Marcopolo, do lote de 620 modelos convencionais do sistema

No Brasil, a marca Volvo foi importante para a difusão do conceito de corredores segregados — que valorizam e racionalizam o transporte de superfície. Curitiba foi a cidade onde a empresa pôde desenvol-

ver o conceito e foi o laboratório real que permitiu a difusão do transporte em corredores por ônibus para outras cidades brasileiras e do exterior, entre elas Bogotá e, agora, Santiago. ■

Como exportar ônibus de 15 toneladas sem que a logística seja um peso.



Logimasters. O operador logístico que está ajudando a Irizar a exportar mais e melhor.

Quando a Irizar vende para o mercado externo, precisa de um operador logístico capaz de entender as peculiaridades de uma carga delicada e com excesso de dimensões. A Logimasters tem o melhor conjunto de soluções logísticas para embarques Ro-Ro e Break Bulk (CBU e PKD), com profissionais especializados em operações não-convencionais e projetos logísticos. O resultado dessa parceria é uma operação ágil, leve e eficiente. Assim, a Irizar pode se concentrar no que faz melhor — fabricar e vender ônibus.



LogiMasters
Masters in Logistics

www.logimasters.com.br

Mercedes-Benz investe em atendimento exclusivo

Center Bus, uma estrutura de prestação de serviços com atendimento personalizado a frotistas de ônibus, está sendo instalado nas principais concessionárias

Uma área de serviços totalmente dedicada aos frotistas de ônibus, onde é possível receber atendimento exclusivo de uma equipe de vendedores, gerentes e assessores treinada pela DaimlerChrysler do Brasil, a maior fabricante de caminhões e ônibus do País. Essa é a idéia do Center Bus – Centro Especializado em Ônibus, conceito que está sendo aplicado nas mais importantes concessionárias Mercedes-Benz espalhadas pelo Brasil.

“Trata-se de uma enorme estrutura de prestação de serviços para ônibus, criada em revendas localizadas em áreas estra-

tégicas e onde é possível oferecer um atendimento personalizado aos nossos clientes e deixá-los totalmente assistidos”, disse Arnaldo Teixeira, gerente nacional de Vendas de Ônibus da DaimlerChrysler do Brasil.

Segundo ele, desde o lançamento oficial do projeto, em abril, já foram inaugurados quatro Center Bus – dois em Minas Gerais, nas cidades de Belo Horizonte e Contagem, um na Bahia (Salvador) e outro em Goiás (Goiânia).

Até 2006, 24 concessionárias deverão contar com o Centro Especializado em Ônibus, de acordo com Gilson Mansur, di-



Estrutura de atendimento exclusivo já foi montada em Belo Horizonte, Contagem, Salvador e Goiânia



Oficina volante, montada sobre modelo Sprinter, atenderá pedidos de emergência

retor de Vendas de Veículos Comerciais. “Todos eles serão instalados em revendas que atuam em mercados de ônibus mais representativos”, enfatizou. Minas Gerais foi a primeira a ser contemplada pelo projeto – e a única, por enquanto, a receber dois Center Bus – devido à sua posição de líder de vendas de ônibus Mercedes-Benz, representando mais de 30% dos negócios totais da DaimlerChrysler.

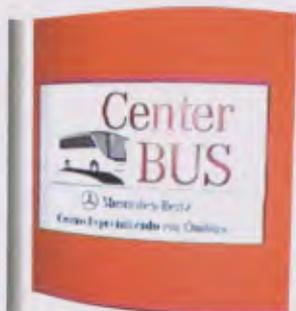
O diretor cita São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e Brasília como outros estados que certamente irão abrigar o Center Bus, cujo investimento não foi re-

velado pela montadora por questões estratégicas. A marca Mercedes-Benz tem hoje cerca de 200 pontos de atendimentos no País para ônibus e caminhões.

Além do espaço físico dedicado aos clientes, as revendas com Center Bus receberão o auxílio de uma oficina volante, montada sobre o modelo Sprinter e equipada com ferramentas e equipamentos necessários para atender pedidos de emergência dos clientes. Segundo Mansur, as revendas interessadas no projeto precisam



Empresas contarão com profissional exclusivo de apoio no monitoramento de suas frotas



atender outros pré-requisitos importantes para serem homologadas. Um deles é a formação de vendedores que serão responsáveis exclusivamente pela conquista de novos clientes de ônibus Mercedes-Benz. "Eles irão cuidar da prospecção e fidelização de mercado, assegurando a presença de veículos da marca nos frotistas e ainda atuarão como agentes facilitadores no contato com órgãos gestores, agentes financeiros e com as em-

presas encarregadoras", afirmou.

Os concessionários que serão capacitados com o Center Bus, de acordo com Mansur, também terão de ter um profissional exclusivo ao frotista, capaz de mantê-lo atualizado sobre os produtos e a tecnologia da marca, além de apoiá-lo no monitoramento de sua frota e no treinamento de motoristas e mecânicos de suas oficinas. O assessor da revenda também manterá contato com o pós-venda da empresa, com órgãos gestores, sindicatos ligados aos transporte coletivo e as encarregadoras de ônibus.

Por fim, completando os pré-requisi-

tos, as revendas precisam ter uma nova identidade corporativa desenvolvida exclusivamente para ônibus. Para isso, a DaimlerChrysler criou o logotipo "Center Bus Mercedes-Benz, Centro Especializado em Ônibus", que deverá estar presente em todos os materiais e espaços do concessionário dedicado a esse negócio.

Em 2004, a DaimlerChrysler vendeu 23,872 mil caminhões e 8,937 mil ônibus, garantido a sua posição de líder no mercado de veículos comerciais. Com fábricas em São Bernardo do Campo (SP), Campinas (SP), Juiz de Fora (MG), além de um centro empresarial em São Paulo, a empresa fechou o ano passado com uma participação de 31,7% em caminhões e 51,8% no mercado de ônibus. ■

Logotipo do Center Bus deverá estar em todos os materiais e espaços da revenda



URBANO
96L



RODOVIÁRIO
80L



MICRO
64L





Boa parte dos corredores que atendem a região metropolitana de São Paulo é eletrificada

Subúrbio valorizado

Sistemas de transporte coletivo das regiões metropolitanas de São Paulo, Campinas e Baixada Santista avaliam qualidade dos serviços

Sonia Crespo

O sistema de transporte coletivo das regiões metropolitanas de São Paulo, Campinas e Baixada Santista está mudando de perfil. Tanto no que se refere à administração adotada pela empresa gerenciadora quanto aos passageiros. Uma pesquisa realizada no ano passado pelo setor revelou que a maioria dos usuários de ônibus suburbanos é de bom nível cultural, tem renda de até R\$ 1 mil e aponta com clareza as deficiências do sis-

tema. Por isso, a Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), que gerencia o transporte nessas áreas, está lançando o programa de Índice de Qualidade no Transporte (IQT), que avaliará a condição de uso dos ônibus e das linhas em operação e, com os resultados obtidos, poderá melhorar o transporte coletivo de 23 milhões de pessoas – 10% da população brasileira, moradora em um dos 67 municípios atendidos. Ao todo, são mais

de 1,5 milhão de passageiros transportados por dia, em frota de mais de 5 mil ônibus.

Para Jurandir Fernandes, secretário dos Transportes Metropolitanos de São Paulo, “é uma experiência que deve ser levada para todas as demais regiões do estado”. O indicador analisa diversos aspectos da prestação dos serviços e as tendências de aperfeiçoamento. “Queremos melhorar, e muito, o transporte da população destas

áreas, e servir de exemplo para o País”, comenta o presidente da EMTU, Joaquim da Silva Lopes.

Presença maciça – Dentro de dois anos, a empresa administrará mais duas regiões metropolitanas do estado: a de São José dos Campos e de Sorocaba. “Passaremos, então, a controlar 80% da frota de ônibus do estado”, calcula Lopes, que está à frente da EMTU há dois anos. Das três áreas metropolitanas gerenciadas atualmente – que totalizam 50% da frota paulista – a região da cidade de São Paulo é a maior: é formada por seis setores (Norte, Sul, Leste, Oeste, Nordeste e Sudeste), atende uma área de 8 mil km², e a uma população de 19 milhões de habitantes. Segundo Lopes, a bilhetagem eletrônica está implantada apenas na cidade de Guarulhos e no corredor. Em Campinas, os municípios atendidos são 19, que integram área de 3.673 km², atendendo 2,6 milhões de habitantes. Nesta região estão habilitadas 11 empresas de transporte – cinco delas já implantaram a bilhetagem, que corresponde a 80% do total. Na Baixada Santista, 95% das empresas concessionárias têm o bilhete eletrônico em operação. Ali são atendidos nove municípios, que so-



Linha entre aeroportos de São Paulo transporta 100 mil usuários por mês

mam 1,6 milhão de habitantes, em um perímetro de 2.372 km².

A EMTU também controla as operações do corredor Jabaquara-São Mateus, que liga a zona sul da capital paulista às cidades do Grande ABC, passando por cinco municípios. Possui 33 km de extensão – 22 deles eletrificados; no percurso, existem 111 pontos e nove terminais. Atualmente a concessionária em operação no corredor é a Metra. Por ele circulam diariamente 195 veículos, em 11 linhas, transportando 210 mil passageiros.

Outro sistema gerenciado pela EMTU é a linha que faz o transporte de passageiros de empresas aéreas entre o Aeroporto de Congonhas e o Aeroporto Internacional de Cumbica. São 20 ônibus seletivos e sete suburbanos, que movimentam cerca de 100 mil usuários por mês.

Levantamento detalhado – Na última pesquisa do IQT, referente a 2004, algumas deficiências no sistema foram detectadas. As avaliações são feitas por fiscais da EMTU, que visitam esporadicamente as garagens das empresas e pelos usuários, que respondem a questionários. São apurados cinco índices no total: o IQO – Índice de Qualidade Operacional, IQF – Índice de Qualidade da Frota, IQC – Índice de Qualidade de Satisfação do Cliente e o IQI – Índice Econômico – Financeiro (analisa a empresa em operação). Para os próximos anos, será incluído o IQS – Índice de Qualidade Social,

MOVIMENTO MENSAL DAS REGIÕES METROPOLITANAS (São Paulo, Baixada Santista e Campinas)

	Comum	Seletivo	Corredor*	Aeroporto	
				Comum	Executivo
Passageiros transportados	35.494.895	1.220.307	4.652.737	71.878	55.943
Viagens realizadas	1.275.585	79.342	89.975	3.037	5.983
Quilometragem percorrida	32.986.658	3.554.455	1.180.387	70.155	239.447
Linhas em operação	767	73	11	2	5
Empresas em operação**	63	27	1	1	1

* Corredor Jabaquara-São Mateus; ** Algumas empresas operam mais de um serviço
Fonte: EMTU

ITINERÁRIO
LightDot

www.frt.com.br



- Tecnologia LightDot®
- Para ônibus urbanos e rodoviários
- Totalmente eletrônico, sem partes móveis
- Alta visibilidade dia e noite
- Controle automático de intensidade



que avaliará o comprometimento das empresas com as questões de responsabilidade social.

No item "frota", por exemplo, foi constatado que 23% dos veículos apresentaram algum tipo de problema elétrico, 16% tinham piso solto e 15% circularam com bancos danificados. Das linhas em operação, 56% não cumpriu o programa de horário. "Esta pode ser apontada como uma das maiores falhas encontradas nos serviços", avalia Lopes. Das regiões analisadas, a subregião Norte da cidade de São Paulo aparece com os melhores resultados operacionais.

Durante o ano passado, fiscais da EMTU estiveram quatro vezes em cada uma das garagens das 56 empresas que participaram do levantamento – do total de 68 que operam em todo o sistema gerenciado. Foram apontadas 11.932 falhas, das quais 8.549 foram sanadas, de acordo com a EMTU. Do total de falhas constatadas, 38% são referentes à manutenção, 27% são sobre conforto e 10% são



Para 73% dos passageiros consultados o transporte coletivo é excelente ou bom

de segurança.

No índice que avalia a satisfação do cliente, a apuração foi feita por meio de respostas a questionários com 33 perguntas, entregues a passageiros freqüentes. "Hoje sabemos claramente quem é o usuário desses sistemas", constata Lopes. Em 2004 foram realizadas aproximadamente 22 mil entrevistas, em 70% das linhas. Verificouse que de 37% a 50 % dos usuários têm

segundo grau e renda entre R\$ 500 e R\$ 1 mil. Para 73% dos entrevistados que moram na região metropolitana de São Paulo, o serviço de transporte coletivo é excelente ou bom; apenas 10% acham o sistema ruim ou péssimo. As maiores reclamações são quanto ao intervalo dos ônibus – 33% dos entrevistados – e do preço da passagem – 11% dos usuários registraram a reclamação. ■

Leve os mais completos cursos do setor de transportes para dentro de sua empresa.



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.



CURSO DE INTRODUÇÃO À LOGÍSTICA EMPRESARIAL

CURSO AVANÇADO DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL



GERENCIAMENTO DE PNEUS



CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

A OTM Editora criou um projeto que leva até a sua empresa uma série de cursos aplicados às diversas áreas de atuação do setor de transportes.

Com **InCompany** seus profissionais terão a oportunidade de aprofundar conhecimentos nas áreas de manutenção, logística, operação, planejamento e administração, o que se

traduz em ganho de produtividade e rentabilidade. Tudo isso com um grande valor agregado: os cursos são ministrados no seu próprio ambiente de trabalho, eliminando os custos de viagem e hospedagem.

InCompany, uma solução prática e inteligente de se investir em qualificação profissional.

CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

24 de Agosto de 2005

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

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

Programa

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

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

25 de Agosto de 2005

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

26 de Agosto de 2005

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

O Instrutor:



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

Público:

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

Local:

Travel Inn Ibirapuera - Av. Borges Lagoa, 1209 - São Paulo - SP - Tel:11-5080.8600

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES

11-5096.8104 / 08007028104
otmeditora@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

Tarifas mais baixas

Movimento apoiado por entidades e operadores de transporte urbano cria ação nacional para reduzir o custo das tarifas nas grandes cidades

Aline Feltrin

Fazer com que o cidadão tenha o direito de ir e vir com tarifas mais baixas para o meio de transporte coletivo urbano. Este é o objetivo da campanha chamada Ação Nacional pela Tarifa Cidadã e que é promovida pelo Movimento Nacional pelo Direito ao Transporte Público de Qualidade para Todos (MDT), uma associação criada em setembro de 2003 e apoiada por 460 entidades dos mais diversos setores e entre eles operadores públicos e privados de transporte.

Segundo Nazareno Stanislaw Affonso, coordenador nacional do MDT e superintendente da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), o setor de transporte público coletivo urbano no Brasil movimenta hoje 35% menos passageiros do que em 1995 e de cada 100 brasileiros que vivem nas grandes cidades, 35 não podem pagar a tarifa. Dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) confirmam que mais de 37 milhões de brasileiros não têm condições financeiras para

utilizar o transporte público de forma regular nas cidades.

Para os membros do Movimento Nacional pelo Direito ao Transporte Público de Qualidade para Todos, o setor perdeu estes usuários devido aos altos custos dos serviços de transporte que estão ordenados pela falta de infra-estrutura viária, pelos congestionamentos de automóveis, concorrência predatória do transporte clandestino, alta carga de tributos e encargos, além do descontrole na concessão



De cada 100 brasileiros que vivem nas grandes cidades, 35 não têm condições financeiras para pagar as tarifas de ônibus

das gratuidades e benefícios tarifários.

A idéia inicial da campanha pela Tarifa Cidadã é sensibilizar e conscientizar a população e a sociedade em geral sobre os problemas do transporte público urbano e demonstrar a necessidade de medidas efetivas para ampliar as oportunidades de acesso para todos.

“Mais do que apresentar idéias para baratear os custos das tarifas, queremos também que o cidadão consiga entender como elas são constituídas e ainda criar o que chamamos de pacto federativo, que é a união entre o governo do estado, governo federal e dos municípios para ações mais efetivas”, explica.

Segundo Affonso, o preço da passagem pode ser reduzido com diminuição dos tributos e preço justo dos combustíveis, pois os recentes reajustes no diesel fizeram com que houvesse um aumento de 12% nas tarifas de ônibus. “A nossa proposta é que pelo menos 3% do aumento sejam transferidos à gasolina para equilibrar os custos e não prejudicar a política global das

empresas que fornecem os combustíveis”, comenta Affonso.

Para os membros do MDT, além do preço justo dos combustíveis, o valor da tarifa pode ser reduzido com a criação de outras fontes que possam subsidiar as gratuidades que hoje são custeadas pelos passageiros que pagam a passagem integral.

“Se a campanha obtiver um bom resultado, a tarifa dos ônibus urbanos nas grandes cidades pode cair 50% e na cidade de São Paulo o preço pode chegar a R\$ 1,40”, prevê Affonso.

Segundo o coordenador do MDT, há interesse das empresas de ônibus em participar desse movimento, pois quanto maior o preço da tarifa, menor o número de usuários do serviço. De acordo com o IPEA, para cada 10% de aumentos tarifários, o número de usuários diminui 3%.

Perfil do setor – Segundo dados da Associação Nacional do Transporte Público (ANTP), do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e

do Ministério das Cidades, o transporte público urbano nas cidades com mais de 60 mil habitantes é responsável pelo deslocamento de 45,7 milhões de passageiros diariamente, respondendo por mais de 60% dos deslocamentos mecanizados nas cidades brasileiras.

A frota total das empresas de transporte público é de 86,8 mil veículos, sendo 75% destinados para operações interurbanas e 14% para operações municipais. Este setor gera aproximadamente 500 mil empregos diretos. O transporte metroferroviário tem um papel estruturador e transporta os demais 11% da demanda, com 3 mil carros.

Os usuários dos serviços de transportes públicos urbanos possuem baixa renda. Cerca de 50% dos passageiros transportados utilizam o vale-transporte para pagar as tarifas. De acordo com a ANTP, a população de renda até R\$ 250,00 consome 29% de seu salário com o transporte, enquanto os de renda alta (R\$ 3.600,00) gastam apenas 10%. ■



ORIENTE

Representante exclusivo: Grupo Oriente

Informações:

Gustavo Lima

Miami - FI - USA

Fone: 1-786- 573-0748

guslima@orientetriangle.com

Emerson Roveda Astolfi

Fone (51) 3019 4212

emerson@orientetriangle.com

Porto Alegre - RS - Brasil

www.orientetriangle.com

- * **Maior fabricante da China**
- * **12º fabricante mundial**
- * **Mais de 9 milhões de pneus produzidos por ano**
- * **Pneus radiais e convencionais de carga, OTR e camionetas**



***INMETRO #051*ISO 9001 * ISO 14001 * QS 9000 * E4 * D.O.T ***

GUIA DE FRETAMENTO & TURISMO SP

Manual de Contratação de Serviço de Fretamento de Transporte de Pessoas no Estado de São Paulo

A OTM Editora está lançando, uma publicação especial dirigida ao grande universo de usuários de serviços de fretamento.



- Um guia com o perfil das empresas, tipos de serviços prestados, legislação que norteia a atividade, além de traçar um retrato fiel e atualizado do setor de fretamento.
- Tiragem de **50 mil exemplares** no formato 17,6 cm x 25 cm, impressão em quatro cores, capa dura e acabamento em espiral para facilitar o manuseio
- **DISTRIBUIÇÃO:** Agências de Turismo, Hotéis, Indústrias e Empresas com expressivo quadro de pessoal, Escolas, Governos Municipais, Entidades Públicas e Organizações Esportivas.

OPORTUNIDADE PARA

- Montadoras
- Encarroçadoras
- Fabricantes de Ar-condicionado
- Sistemas de Áudio e Vídeo
- Eletrônica Embarcada
- Fornecedores em geral

EXIBIREM SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS

Autorização:

30 de julho de 2005

Entrega de material:
06 de agosto de 2005

Circulação:

2ª quinzena de agosto

- Guia com as mais importantes empresas de ônibus de fretamento
- Os procedimentos para a escolha correta da prestadora de serviços de fretamento
- Dados estatísticos da atividade



Lubrax Tec Turbo dobra a autonomia

O novo lubrificante da Petrobras Distribuidora reduz o desgaste nos motores a diesel e amplia para 100 mil km o intervalo de trocas de óleo

A Petrobras Distribuidora (BR) colocou no mercado o Lubrax Tec Turbo, uma versão aperfeiçoada do lubrificante Top Turbo Competição que era restrito aos veículos de competição patrocinados pela empresa. O lançamento do novo produto foi feito na segunda etapa da Fórmula Truck, em Goiânia (GO). O novo óleo passou a ser o lubrificante oficial da Fórmula Truck, categoria que também recebe combustível e patrocínio da distribuidora há nove anos.

De acordo com o gerente de tecnologia industrial da Petrobras Distribuidora, Antônio Alexandre Ferreira Correia, da Gerência de Grandes Consumidores, o novo óleo é um produto de vanguarda que utiliza componentes desenvolvidos e empregados em competições como a Fórmula 1 e Fórmula 3000. O novo lubrificante foi desenvolvido em dois anos nos laboratórios da distribuidora. A escolha do local de

lançamento foi motivada pelo grande público que comparece à Fórmula Truck. Segundo estimativa da empresa, cerca de 60% do público presente nas provas da Fórmula Truck estão envolvidos com a categoria de alguma maneira, como caminhoneiros e mecânicos.

Antes restrito aos motores dos veículos de competição, o novo lubrificante agora vai enfrentar os desafios do mercado. "Se o óleo é eficaz em condições que exigem o máximo do motor, o que dizer então no caso de um veículo que opera em condições menos severas. O desempenho será ainda melhor", afirma Correia. De acordo com a distribuidora, o novo óleo é indicado para caminhões, ônibus, picapes e veículos de médio e grande porte movidos a diesel. Segundo a empresa, o novo óleo permite trocas a intervalos de 100 mil km, mais que o dobro dos 45 mil km de autonomia exigidos pelo mercado brasileiro atualmente. O Tec Turbo é um lubrificante multiviscoso, de base sintética, que foi desenvolvido para uso nos modernos motores a diesel, incluindo os fabricados na Europa, onde as exigências de qualidade do óleo são mais rigorosas.

De acordo com a Petrobras Distribuidora, entre as qualidades do novo pro-



Lubrax Tec Turbo é comercializado em embalagens de um, cinco e vinte litros

duto estão o baixo consumo e o aumento na potência e na vida útil do motor. Em testes realizados pela empresa, foi verificada uma redução de até 50% no desgaste do motor. O recém-lançado lubrificante tem ainda a vantagem de ser o único 100% envasado no Brasil, o que reduz o preço final para os consumidores.

O novo produto da Petrobras Distribuidora será vendido inicialmente em embalagens de um, cinco e vinte litros, mas a empresa já estuda o lançamento também em tambores de 200 litros, para atender a grandes consumidores tanto em veículos automotores como para máquinas e equipamentos agrícolas.

A BR é líder no mercado de distribuição de derivados de petróleo no Brasil há mais de 30 anos e conta com mais de 7,2 mil postos de serviços em todo o território nacional. A empresa possui mais de 10 mil grandes clientes como indústrias, companhias de aviação, frotas de veículos leves e pesados e usinas termelétricas, mercado que deverá crescer ainda mais com o fornecimento de gás natural. ■



O novo lubrificante da BR levou dois anos para ser desenvolvido

Rodoviário cresce no mix

Em 2005, de janeiro a maio, a produção de carrocerias do tipo rodoviário representou 35% do total, bem acima de 22% de anos anteriores, enquanto no urbano houve recuo

Nem mesmo a inclusão em 2005 da Neobus como nova associada da Fabus, a associação que reúne os encarregadores de ônibus, foi suficiente para que a produção dos primeiros cinco meses de 2005 superasse à de igual período de 2004.

Nestes primeiros cinco meses o volume produzido, de 7.778 unidades, representou queda de 8,9% em comparação com janeiro a maio do ano passado, com 8.541 carrocerias.

Se excluída a Neobus do mapa da Fabus, o placar seria o seguinte: 6.913 carrocerias em 2005, perda de 19% sobre os cinco meses de 2004.

O que chamou a atenção no volume de produção dos cinco meses deste ano foi o aumento de carrocerias do tipo rodoviário, que participou com 33,2% – sem os números da Neobus, mais especializada em tipo urbano, o share do rodoviário sobe para 35%, bem acima da média de 22,5%

dos dois anos anteriores.

Explica-se a reação das carrocerias rodoviárias. A última temporada, compreendida pelas festas de final de ano e carnaval, tiveram bons movimentos, como não se via há anos, fruto de melhores indicadores econômicos, um fato que sempre estimula as viagens. Outro fator de dinamismo foi a exportação: o tipo rodoviário liderou as vendas externas em 2005, com 896 unidades, com 45,2% de participação.

Já a carroceria urbana – com 49% de participação ou 53%, se excluída a marca Neobus – teve recuo de market share em relação aos dois anos anteriores (média

QUEM TEM QUANTO (Produção de carrocerias - em participação %)

Fabricante	Janeiro a maio		
	2003	2004	2005
Busscar	6,4	2,8	14,0
Ciferal	12,6	16,1	15,6
Comil	12,5	9,7	11,7
Induscar	26,0	28,8	23,0
Irizar	2,4	2,1	2,9
Marcopolo	40,1	40,5	21,6
Neobus	*	*	11,2
Total	100,0	100,0	100,0

* Não era associada da Fabus
Fonte: Fabus

de 60%). Uma das explicações plausíveis é que em 2005 não haverá eleições, sempre um mote para turbinar a produção de urbanos. Outra explicação pode ser a equação custo/remuneração que tem remado mais a favor do agravamento das despesas.

As exportações de carrocerias, de janeiro a maio de 2005, foram de 2.322 unidades, 29,9% do total produzido, puxadas pela Marcopolo, que embarcou 34% das carrocerias vendidas ao exterior.

Se os números de produção até maio estiveram tímidos, espera-se uma reação por conta, principalmente, do mercado externo – a Volvo terá de entregar de julho a dezembro pelo menos 1,3 mil dos 1,8 mil ônibus urbanos que vendeu ao sistema Transantiago, na capital chilena.

Outro fator que poderá impulsionar a produção de ônibus no segundo semestre é o arrefecimento no negócio de caminhões. Se isso ocorrer, a tendência é que as montadoras dosem o mix com mais chassis de ônibus na linha de montagem.

Outro fator que poderá impulsionar a produção de ônibus no segundo semestre é o arrefecimento no negócio de caminhões. Se isso ocorrer, a tendência é que as montadoras dosem o mix com mais chassis de ônibus na linha de montagem.

PRODUÇÃO DE CARROCERIAS

Janeiro a maio de 2005 - em unidades

Empresas	Urbanos	Rodoviários	Microônibus	Miniônibus	Total
Marcopolo	264	1.093	323	1	1.681
Busscar	332	701	59	–	1.092
Ciferal	1.106	–	39	72	1.217
Comil	413	331	106	57	907
Induscar	1.534	78	174	6	1.792
Irizar	–	224	–	–	224
Neobus	166	154	458	87	865
Total	3.815	2.581	1.159	223	7.778
% em relação ao total	49,05%	33,18%	14,90%	2,87%	100,00%

Fonte: Fabus

Sob novo comando

ZF quer aumentar o faturamento em 40% e manter a liderança nos segmentos que domina no mercado interno

O Grupo ZF quer ultrapassar os R\$ 1,5 bilhão de faturamento nos próximos três anos, o que pode representar um crescimento de cerca de 40% em comparação com as vendas de 2004. A meta é aumentar as exportações e manter a posição de liderança nos segmentos que domina no mercado interno e crescer nos que ainda não figura no topo. A empresa acaba de fechar um contrato de fornecimento de R\$ 30 milhões por ano com a norte-americana John Deere. A meta do grupo é aumentar a participação da unidade sul-americana nas exportações e passar dos atuais 45 milhões de euros para 90 milhões em 2007.

Da ZF América do Sul saem para o mer-

cado global produtos como revestimento de embreagens e amortecedores, transmissões e componentes, eixos agrícolas e bombas de direção. A empresa tem entre seus clientes externos mercados como o dos Estados Unidos, China, Irã, México, Rússia e países da Europa. De acordo com a empresa, nos últimos anos as vendas da unidade sul-americana do grupo aumentaram mais de 190% e saltaram de R\$ 400 milhões para R\$ 1,1 bilhão. A meta de crescimento prevê investimentos de 55 milhões de euros entre 2005 e 2006 em suas plantas na continente sul-americano e também aumento na demanda por automóveis nos países do Mercosul. O nível de investimento corresponde a um volume equivalente

a 5% e 8% de seu faturamento.

Segundo o novo presidente da ZF América do Sul, Wilson Bricio (foto), manter a liderança nos segmentos de mercado que a empresa detém vai exigir além de preços competitivos também a introdução de novas tecnologias. Outra saída será o fornecimento de sistemas completos de produtos, como o grupo já faz para clientes como BMW, Porsche e Ford. No Brasil, o grupo possui unidades nos municípios de Sorocaba, São Bernardo do Campo e Araraquara, no estado de São Paulo, e em Belo Horizonte (MG).



**Segurança e Eficiência,
a AUTO LINEA Faz a Diferença.**

**AJUSTADOR
AUTOMÁTICO
DE FREIO**



- O MELHOR CUSTO / BENEFÍCIO
- AMPLA REDE DE DISTRIBUIÇÃO
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL



INDUSTRIALIZAÇÃO DE MÁQUINAS / FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS / FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS / FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS / FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS



Allison fornece transmissões à China

Contrato de fornecimento para transportadora de Pequim envolve 2.200 transmissões Torqmatic totalmente automáticas a serem entregues este ano

A Allison Transmission venceu concorrência para fornecer 2.200 transmissões Torqmatic, totalmente automáticas, para a empresa Beijing Public Transport Holdings, uma das operadoras de ônibus na capital chinesa. A entrega dos equipamentos está prevista para este ano e eleva para 4.000 o número das transmissões automáticas fornecidas para a empresa. Com a nova venda, a Allison prevê crescimento de 50% no volume deste ano em relação ao recorde de 2004. Existem atualmente 1.800 transmissões em operação em Pequim para ônibus padrão e ônibus articulados.

A Allison monta a Torqmatic na sua fá-

brica na Hungria e a finalização, isto é, a adequação para a cliente chinesa será realizada no Centro de Customização de Produtos, inaugurada em maio deste ano em Xangai. Este centro, que também abriga a operação de peças de reposição da Allison, possibilita modificar os produtos conforme as necessidades específicas dos clientes e reduz o tempo de entrega de produtos específicos da empresa para o mercado



Transmissão automática Torqmatic

asiático. É o primeiro Centro de Customização da empresa na região de Ásia-Pacífico e exigiu investimento de US\$ 2,5 milhões.

Os primeiros produtos da Allison foram entregues na China em 1981. Desde então a empresa tornou-se líder do setor com o fornecimento de mais de 14 mil transmissões automáticas para ônibus, caminhões e equipamentos para cam-

pos de petróleo.

Fundada em 1915, a Allison Transmission faz parte da General Motors desde 1929 e lidera no mundo a produção de transmissões automáticas para ônibus, caminhões, utilitários, veículos off-road e militares. A empresa possui hoje 1.500 pontos de venda e suporte a clientes no mundo. Entre outros produtos, a Allison também produz ônibus urbanos. O mais recentemente produto desenvolvido pelo grupo é o sistema de propulsão híbrido para ônibus que melhora significativamente a economia de combustível e reduz a emissão de poluentes.

A Allison fornece cerca de 1.600 transmissões automáticas para a América do Sul a partir do Centro de Customização na cidade de São Paulo, 70% das quais destinados a ônibus.



Em Pequim 1.800 ônibus operam hoje com transmissões automáticas

Implantação Recorde em Taubaté



A APB Prodata implantou em tempo recorde o sistema de bilhetagem automática na cidade de Taubaté, na ABC Transportes Coletivos. Este projeto foi um dos 21 sistemas vendidos pela APB Prodata em 2004, juntamente com São Paulo, Rio de Janeiro, Belém e Campinas entre outros, alcançando o número de 30.000 validadores vendidos.

APB 
PRODATA
BRASIL

www.apb.com.br

Av. Paulista, 1009 - 16º andar - tel. 11 31462226 - São Paulo - SP - Cep - 01311-919

Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas 2005.

Uma ferramenta para gerar negócios o ano inteiro.

O Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas traz guias detalhados de Montadoras, Encarroçadoras, Implementos, Fabricantes de Pneus, Fabricantes e Distribuidores de Autopeças para veículos comerciais e Recauchutadoras de Pneus.

E mais: Os contratos de manutenção; Serviços de Assistência Técnica; Cuidados para aumentar a vida útil dos pneus e motores; Controle de combustíveis e as Técnicas de gerenciamento de frotas.

O Anuário de Serviços de Manutenção, Peças e Pós-Vendas 2005 é um completo raio-X do setor de transporte e, assim como o Anuário do Transporte de Carga e o Anuário do Ônibus, publicados pela OTM Editora, é uma edição de consulta obrigatória para todos que atuam no setor. Anuncie no **Anuário de Serviços e Manutenção** e garanta a visibilidade da sua marca.

Autorização:

01 de setembro de 2005

Entrega de material:

12 de setembro de 2005

Circulação:

20 de setembro de 2005

OTM
EDITORA LTDA.

Fone/Fax: 11-5096-8104
otmeditora@otmeditora.com.br
www.revistatransportemoderno.com.br
www.revistatecnibus.com.br

Crescimento à vista

Durante encontro anual da categoria, realizado pela Anttur, a CVC anuncia meta de expansão de 70% nas vendas de viagens nacionais, até 2006

Sonia Crespo

A expectativa de novos negócios na área de turismo foi tema de destaque durante o 4º Encontro Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo, que aconteceu em maio na cidade do Rio de Janeiro (RJ). O presidente da CVC Turismo, Guilherme Paulus, anunciou, durante o evento, que a empresa quer aumentar em 70% as vendas de pacotes de viagens individuais até 2006. "A operadora é, hoje, nosso maior cliente de turismo", declara Martinho Ferreira Moura, presidente da Associação Nacional de Transportadores de Turismo, Fretamento e Agências de Viagens (Anttur), que promoveu a conferência – oportunidade para trocar experiências de trabalho e, ao mesmo tempo, estreitar relacionamentos entre empresários.

A Anttur tem hoje 140 empresas associadas, de todo o País. "Durante as apresentações, que foram bastante proveitosas, falamos sobre empresas que trabalham com excelência nos serviços e que são modelos para a categoria. Algumas delas apresentaram depoimentos palpitan-



Martinho Moura, presidente da Anttur



Encontro da Anttur serviu para trocar experiências de trabalho

tes, sobre cases regionais", comentou Martinho Moura. Uma delas foi a Tema Transportes, de Manaus (AM), que atende a 20 fabricantes da Zona Franca. Com 200 ônibus, dedica 95% da frota ao modo contínuo, transportando 6.500 funcionários por dia. O fretamento contínuo ainda é o carro-chefe das operações da maioria das empresas do setor.

De acordo com a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), existem hoje 3.813 empresas autorizadas a operar no segmento de fretamento, com um total de 28.963 ônibus cadastrados. Durante o ano de 2004, a agência reguladora expediu 354.600 autorizações de viagens. Ao mesmo tempo, vistoriou 1.501 empresas e 7.372 veículos. As irregularidades resultaram em 2.432 multas aplicadas e 201 veículos apreendidos. Também o Departamento de Estradas de Rodagem (DER) anunciou, durante o encontro, que em 2004 foram expedidos 865 autos de infração nas rodovias sob sua jurisdição.

Foco no turista – Uma das palestras que mais causou expectativa e otimismo dos presentes foi apresentada pelo presidente da CVC Turismo, empresa que está nesse mercado há 33 anos. Guilherme Paulus deu grande ênfase à importância do transporte rodoviário no crescimento das operações turísticas. Mas alerta que as estradas precisam ser melhoradas.

Paulus anuncia que em 2004 a empresa vendeu 1,1 milhão de pacotes de viagens – que integram parte aérea e parte terrestre. Para 2005, quer aumentar 30% esse número, comercializando 1,47 milhão de passagens e para 2006, chegar à marca de 1,8 milhão de passageiros – o que representará, em relação aos números atuais, um crescimento de 70% nas vendas. Em 2004, a CVC alocou 5.200 ônibus em todo o País e transportou, pelas rodovias, 209 mil passageiros – 69 mil na região Sul, 60 mil na região Sudeste, 49 mil na região Centro-Oeste e 31 mil na região Nordeste.

MWM-International, a nova força

Fusão da International Engines com a MWM resulta numa empresa com participação de 40% na produção de motores a diesel acima de 50 cv

Uma empresa que produzirá 150 mil motores diesel este ano, a maior do ramo na América Latina. É o resultado da fusão entre a International Engines South America, subsidiária na América do Sul da americana Navistar International Corp., e a MWM Motores Diesel. A MWM-International Motores da América do Sul, denominação da nova empresa, tem como meta atingir um faturamento anual de US\$ 1 bilhão, volume bem acima dos US\$ 600 milhões faturados separadamente pelas duas empresas no ano passado (US\$ 370 milhões da MWM e US\$ 230 da International Engines). O valor da transação não foi divulgado pelas companhias.

A expectativa do novo grupo de atingir faturamento de US\$ 1 bilhão deve-se ao aumento nas exportações, estimadas em aproximadamente 40% da receita total. No mercado brasileiro de motores movidos a diesel com potência superior a 50 cv, a nova empresa será responsável por 40% da produção nacional e 34% do mercado interno no segmento. Os motores produzidos pela MWM são exportados para 30 países e os fabricados pela International Engines são vendidos para México, Austrália e Inglaterra, além do mercado brasileiro que as duas empresas disputam agora com a Cummins.

De acordo com o presidente do conselho administrativo e principal executivo da

Navistar, Daniel Ustian, a aquisição da MWM faz parte da estratégia do grupo de aumentar a participação no segmento de motores movidos a diesel. Segundo ele, além do aumento no volume de produção dos motores, a transação também permitirá ao grupo americano agregar conhecimentos de engenharia que vão possibilitar melhor atuação no mercado sul-ame-

colocou em posição cobiçada por grandes grupos. A International Engines chegou ao mercado brasileiro em 1999 com a aquisição de 50% do controle da então fabricante de motores Maxion e, em 2001, assumiu o controle total da empresa, que passou a se chamar International Engines South America. A empresa possui duas fábricas na América do Sul, uma em Canoas

(RS) e outra em Córdoba, na Argentina. A MWM fornece motores para as maiores empresas dos setores automotivo, agrícola e industrial, e tem entre os clientes gigantes como a General Motors, Volkswagen e Nissan. No ano passado, a empresa produziu 85 mil motores. A Navistar International é a matriz da International Truck and Engine Corp. e produz caminhões comerciais da marca International, motores médios movidos a diesel e ônibus escolares da marca IC e também motores para os segmentos de picapes, vans e veículos utilitários nos Estados Unidos.

A nova empresa presidida por Waldey Sanchez, que já ocupava o principal cargo na International Engines, já anunciou a contratação de 100 funcionários para atuar na área manufatureira da fábrica no bairro de Santo Amaro em São Paulo. Nesta planta a empresa produz cerca de 100 mil motores. Com um quadro total de 2.800 funcionários, o grupo prevê, para este ano, a produção de cerca de 150 mil motores a diesel no Brasil. ■



MOTORES

MWM

BRASIL

ricano. "Poderemos servir melhor os clientes oferecendo uma linha maior de produtos e alavancar globalmente a nossa posição de líderes da indústria em tecnologia de emissões, além de permitir à International Engines atender ao potencial de maior adoção do diesel tanto na América do Sul como do Norte", diz o executivo.

A MWM começou a funcionar em 1953, em São Paulo, e sempre esteve sob o comando da família Thiele, ex-proprietária. A empresa é líder no mercado de motores da América do Sul e assumiu um papel de destaque no segmento de motores que a



ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.

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

os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de vender o veículo, adotando processos matemáticos, identificam o momento econômico exato para sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

OS TÓPICOS ABORDADOS

Manutenção de frota

Sistema de manutenção
Oficinas de manutenção
Custos de oficinas de manutenção

Custos operacionais de veículos

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

Planejamento de renovação de frota

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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:

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

Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:
Banco Sudameris - Agência 682
Conta Corrente 017163000-6.
Cartão de Crédito: Visa (Através

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

Substituição:

O Titular da inscrição poderá

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

Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ. 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104
0800.7028104

e-mail:
otmeditora@otmeditora.com.br

A AGENDA

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

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL

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

A DATA

07 e 08 de Julho de 2005

O INSTRUTOR



Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial

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

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



transporte
Todos os modos de transporte modernos

INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104
otmeditora@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

Exportações batem vendas internas

Com uma carteira de negócios bastante pulverizada por mais de 50 países, a indústria brasileira de ônibus brasileira nunca vendeu tanto no exterior

A força das exportações brasileiras de ônibus em 2005 não encontra paralelo em períodos anteriores. As vendas externas dos fabricantes de veículos automotores atingiram 7.236, unidades, muito acima dos 5.584 ônibus emplacados no mercado interno. No ano passado, em igual período, os licenciamentos (7.626 chassis) estavam bem acima das exportações (3.827 unidades).

Nos cinco meses deste ano as exportações cresceram 89% quando comparadas com igual período de 2004, enquanto os licenciamentos registraram queda de 26,8%.

Se tomado o período de doze meses entre junho de 2004 e maio de 2005, as exportações deixaram as vendas internas (no atacado) para trás. Foram exportados nestes doze meses 16.268 chassis e vendas no atacado 15.605 unidades.

Há pelo menos duas classificações para as vendas internas – os veículos licenciados, a chamada venda no varejo, e os negócios feitos no atacado.

Nas vendas internas no atacado, a DaimlerChrysler, embora líder, reduziu a folga em relação ao vice-líder, a Volkswagen. O fabricante da marca Mercedes-Benz tinha de janeiro a maio de 2004 uma

participação de 54,4% de mercado de chassis de ônibus. Nos cinco meses de 2005 a marca da estrela recuou para 48,4%, enquanto a Volkswagen de 21,3% foi para 23,6%.

É fato que a marca Mercedes-Benz, líder também em exportações, tem meta bastante ambiciosa de vendas externas em 2005 – atingir 12 mil chassis, o que equivale a crescer 38% sobre o volume que exportou em 2004, de 8.685 unidades.

Note-se que a Mercedes cresce sobre uma base alta, já que respondeu em 2004 por 67% do total de ônibus exportados pelo País (12.944 unidades).

Vender mais externamente do que no âmbito doméstico se dá com as subsidiárias brasileiras das marcas suecas Volvo e Scania. A Volvo no ano passado colocou 176 unidades no mercado brasileiro e exportou 636 ônibus, enquanto a Scania vendeu aqui 676 unidades e embarcou 788 unidades.

Mesmo com o real apreciado em relação ao dólar, a competitividade brasileira em ônibus é um fato – daí as exportações crescentes e variadas. Em 2003 o Brasil vendeu para 51 países um total de 9.320 ônibus – a América do Sul absorveu 5.051 unidades (54,2%), região seguida pela África – 1.596 unidades ou 17,1%, pela Ásia, com 1.340 unidades (14,4%), América Central (751 unidades, 8%), Europa (250 unidades, 2,7%), América do Norte (246 unidades, 2,6%) e Oceania (86 unidades, 1% de participação).

DISPARADA EXTERNA
(Ônibus - acumulado em 12 meses - em unidades)

Período	Produção	Vendas	Exportação
Jun-04	27.760	17.946	10.177
Jul-04	28.359	17.694	10.367
Ago-04	28.601	17.528	10.707
Set-04	28.472	17.423	10.876
Out-04	28.154	17.306	11.249
Nov-04	28.196	17.330	11.971
Dez-04	28.739	17.647	12.899
Jan-05	29.777	17.469	13.636
Fev-05	30.269	17.367	14.206
Mar-05	30.950	16.989	14.786
Abr-05	31.639	16.273	15.624
Mai-05	32.255	15.605	16.268

Fonte: Anfavea

Iveco faz maior venda na Argentina



A Iveco fechou um contrato de fornecimento de 200 ônibus, com motorização apropriada à norma de emissão de poluentes Euro 3, para a empresa Tamse, operadora de serviços urbanos de Córdoba, na Argentina (foto). Os veículos produzidos na fábrica da Iveco na mesma cidade, têm capacidade para transportar 90 passageiros. As primeiras 50 unidades do lote já foram entregues em uma cerimônia com a presença de autoridades locais que comemoram o fato como reflexo da recuperação econômica da Argentina.

Para Fernando Fraguio, o fornecimento de ônibus Iveco ocorre no momento de crescimento do mercado de ônibus para transporte urbano em

toda a América Latina, especialmente na Argentina, onde existe uma frota estimada de 36 mil microônibus e uma necessidade de quase 2 mil ônibus urbanos por ano.

Os ônibus adquiridos pela Temse foram desenvolvidos sobre chassi Iveco EuroCargo CC170E22 de 17 toneladas, equipados com motor Tector de 6 litros, turboalimentado, com gerenciamento eletrônico e potência de 210 cv a 2.7000 rpm. O veículo tem 11,85 m de comprimento, entre-eixos de 5,95 m e largura de 2,46 m.

"No Brasil, está prevista a introdução do urbano CC 170E22 a partir de 2006, com produção na fábrica de Sete Lagoas, em Minas Gerais", afirma Fraguio.

Um ano de Bilhete Único

O Bilhete Único completou um ano de existência na capital paulista. Neste período, a São Paulo Transporte (SP Trans) já comercializou cerca de 7,8 milhões de unidades do cartão.

Implantado na gestão da ex-prefeita Marta Suplicy, o cartão já faz parte do cotidiano dos usuários do transporte público. É utilizado para o pagamento de 73,3% das passagens de ônibus na cidade.

Uma pesquisa realizada por um instituto de pesquisa de São Paulo em abril deste ano mostrou que 98% da população aprovam o Bilhete Único, que dá direito a viagens ilimitadas pagando apenas uma única tarifa, mas está causando prejuízos para a prefeitura devido às fraudes. Um mesmo bilhete pode ser utilizado por diferentes usuários e há muitas pessoas que aplicam o chamado "golpe da janela" – vendem o bilhete por valor abaixo da tarifa mediante a devolução do cartão pela janela do ônibus. Para combater estas fraudes, a atual administração municipal está adotando regras mais rígidas para a utilização do bilhete, como, por exemplo, a limitação do número de viagens no período de integração. Quem precisar fazer mais de



quatro viagens no intervalo de duas horas deverá ter um cartão personalizado, com o nome e dados cadastrais. A mudança vale para quem possui cartão comum, adquirido em casas lotéricas ou em postos da SP Trans. Os estudantes e idosos que já têm cartões personalizados não deverão enfrentar limitações diferentes das atuais.

Além dos prejuízos gerados pelas fraudes, ocorre em certos períodos falta de cartões nas casas lotéricas, porque são adquiridos em grande número para revenda com ágio.

Mesmo com estes problemas, a SP Trans divulgou um aumento de 21% no fluxo de passageiros na cidade de São Paulo desde a implantação do Bilhete Único que aconteceu efetivamente em agosto de 2004 – neste mesmo mês registrou cerca de 167.075.795 usuários do cartão e em abril deste ano foram 202.373.635 passageiros registrados.

ONZ2LP.00V.BF

Begli

Reatores eletrônicos para lâmpadas fluorescentes corrente contínua

O inversor Begli permite a partida no veículo sem a necessidade de apagar as luzes; Garantia de fábrica de 1 ano* Vida útil prolongada Fácil instalação com bomes de engate rápido; Alta performance; Caixa em alumínio para maior dissipação.

Atendimento ao CONSUMIDOR BEGLI 0800-108010

Associação à Abilux Associação Brasileira de Indústrias de Iluminação

Av. Cel. Sezefredo Fagundes, 4600 | Tremembé | São Paulo | Telefone 11 6952-8399
www.begli.com.br | atendimento@begli.com.br

CERTIFICADO ISO 9001

CONFORME NORMAS E REGULAMENTOS DE MATERIAIS

SILO

Lentes - Lanternas - Acessórios para Ônibus Urbano e Rodoviário

INDÚSTRIA BRASILEIRA

SOLICITE UM DISTRIBUIDOR SILO MAIS PRÓXIMO DE VOCÊ!

Rua Aparecida de São Manoel, 155 - V. Nova York
São Paulo - SP - Brasil - CEP 03480-010
www.silautos.com.br

FABRICAMOS MAIS DE 200 ITENS

☎ 55 011 6721-1052

Porto Alegre firma parceria para implantar corredores

A cidade de Porto Alegre (RS) assinou um acordo de três anos com a entidade americana Embarq (Centro para Transporte e Meio Ambiente), para financiar e implementar um sistema de corredores de ônibus. A parceria inédita com a Embarq, busca melhorar a qualidade e eficiência do transporte público na cidade. Com a construção de um sistema de corredores de ônibus, incluindo ciclovias e amplas calçadas, Porto Alegre procura reduzir os congestionamentos e a poluição do ar bem como aumentar a segurança e a velocidade do transporte coletivo e tornar as tarifas acessíveis para a população. Além disso, o sistema ajudará a revitalização o centro da cidade.

A entidade é ligada à World Resources Institute, organização sediada em Washington, Estados Unidos, que cria soluções para proteger e melhorar a vida das pessoas.

Volvo Bus acelera produção

Por conta da grande encomenda de 1.669 ônibus para o sistema Transantigo da capital chilena, a fábrica da Volvo Bus em Borås vive um período agitado. Em seus 28 anos de atividades, nunca teve tanto trabalho. É que os 510 chassis B7R do pedido estão sendo fabricados em Borås, o centro da organização industrial da Volvo Bus, que hoje produz ônibus em muitas localidades do mundo. O chassi nº100.000 acaba de sair da fábrica de Borås, que contratou mais cem

A Embarq foi fundada em 2002 com uma doação de longo prazo da Shell Foundation para ser catalizadora de soluções firmes para os problemas de mobilidade urbana.

Na parceria, ajudará a cidade com conhecimentos técnicos e recursos financeiros para dar início aos estágios de planejamento do projeto. As duas partes adotarão como base as experiências em corredores de cidades como Curitiba, Bogotá e Cidade do México para tornar Porto Alegre um exemplo de mobilidade sustentável.

Nancy Kete, diretora da Embarq, disse que Porto Alegre tem tudo para se tornar um modelo de mobilidade sustentável, com transporte limpo, seguro e eficiente. As parceiras prevêem a implementação de pelo menos um corredor de ônibus e estudarão o potencial para a utilização pelos ônibus da cidade de combustíveis menos nocivos ao meio ambiente.

empregados e introduziu um turno noturno em duas das quatro linhas de montagem para atender à produção adicional.

No Brasil a divisão de ônibus da Volvo passou a responder pelas operações em toda a América do Sul e Caribe, além das atividades comerciais da América Central, atendidas anteriormente pela Volvo do México. A empresa quer ampliar as vendas de modelos rodoviários destinados ao turismo, um setor em expansão na área.

NTU promove Seminário Nacional

No final de junho, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) promove em Brasília (DF), um Seminário Nacional cujo tema está focalizado na política tarifária nos transportes públicos.

Dentro da programação do seminário serão proferidas palestras sobre tendências mundiais do setor e os sistemas de ônibus rápidos, corredores de ônibus na América Latina, política tarifária nos transportes públicos, entre outros assuntos.

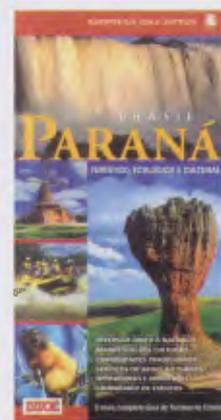
A NTU tem aproximadamente 700 empresas associadas e entidades filiadas de transporte urbano e metropolitano de todo o País, as quais represen-

ta perante os poderes Executivo, Legislativo e Judiciário no âmbito federal e as entidades nacionais do setor. A associação foi criada em 1987 e tem sede em Brasília.

Para promover o debate de propostas e soluções para o transporte público urbano e metropolitano brasileiro, a NTU promove anualmente um Seminário Nacional. Em 2004, a entidade realizou também em Brasília o "Seminário Nacional Construindo Redes de Transporte Público com Qualidade". Esse evento teve 560 participantes, incluindo representantes da maioria das empresas de ônibus urbanos, entidades patronais, órgãos do poder público e fornecedores do setor.

Guia mostra atrativos do Paraná

Para quem quer conhecer melhor o Paraná, chega agora o "Guia Paraná Turístico, Ecológico e Cultural" (foto), que reúne imagens e informações detalhadas sobre o povo, os aspectos culturais, os pontos turísticos e as belezas naturais paranaenses. O guia, com 352 páginas e ilustrado com belas fotos e mapas, ajuda o turista a organizar seu roteiro de viagem pelo estado e a selecionar os atrativos a serem visitados. O estado é conhecido por sua diversidade cultural e pela população de etnia variada. A natureza pri-



viligiada do estado oferece um cenário propício para atividades ecoturísticas e esportes de aventura.

A edição é patrocinada pela Volvo, que escolheu o Paraná na década de 1970 para se estabelecer no Brasil. Segundo

a empresa, foi uma escolha acertada. "Aqui, qualidade de vida é mais que filosofia, é conceito praticado no dia-a-dia. O respeito ao meio ambiente se fortalece na consciência de cada paranaense", explica Solange Fusco, gerente de Comunicação Corporativa da Volvo do Brasil.

Comil nos Jogos Asiáticos



Ônibus rodoviários Campione 3.65 da gaúcha Comil sobre chassis Mercedes-Benz O-500 RS (foto) vão garantir o transporte dos atletas que competirão na 15ª Edição dos Jogos Asiáticos a ser realizada no Catar, Oriente Médio, em 2006. Os veículos fazem parte do lote de 100 modelos rodoviários e 414 urbanos, todos

encarroçados sobre chassis Mercedes-Benz, adquiridos pelo Catar da encarroçadora de Erechim. Os modelos urbanos Svelto destinam-se ao transporte escolar. Todos os ônibus têm janelas coladas, laterais revestidos com placas isolantes e sistema de refrigeração para enfrentar as elevadas temperaturas da região.

Pedágios ajudam municípios

Em apenas cinco anos, o Programa de Concessões Rodoviárias do Estado de São Paulo gerou R\$ 391 milhões para os 166 municípios por onde passam as rodovias concedidas. Esse valor é referente ao recolhimento de 5% da tarifa de pedágio que, por meio do ISS (Imposto Sobre Serviços), é repassado aos municípios. São, em média, R\$ 80 milhões anuais que aumentam o orçamento de pequenas cidades. A arrecadação do ISS proveniente do pedágio chega a representar mais de 50% da receita total do imposto recolhido em alguns municípios.

O estado, com o Programa de Concessões Rodoviárias, pôde destinar o dinheiro que teria de

investir nas estradas concedidas para outras áreas, como saúde, educação e segurança.

O programa já garantiu, por meio da tarifa de pedágio, recursos no valor de R\$ 1,4 bilhão para a recuperação das rodovias do Departamento de Estradas de rodagem do Estado de São Paulo (DER).

Iniciado há sete anos, o Programa de Concessões Rodoviárias do Estado de São Paulo viabilizou R\$ 5,7 bilhões em obras de ampliação e melhoria dos 3,5 mil quilômetros de malha rodoviária.

O valor atribuído por quilometragem rodada, por meio da tarifa dos pedágios, é pago somente por quem utiliza as rodovias.

FLEETCOM

Sistema de Gerenciamento de Frota

Software para Gestão de Transportes, módulos:

Administrativo

- ✓ CTRC, Faturamento, Contas a Pagar/Receber, Fluxo de Caixa, Bancos.

Operacional

- ✓ Veículos, Motoristas, Combustíveis, Lubrificantes, Manutenção, Pneus, e Almoxarifado.

Reduza seus CUSTOS OPERACIONAIS!

PARA OTIMIZAR OS RECURSOS DE SUA EMPRESA
CONTE COM A GENTE!

A mais completa Consultoria em Transportes

- ✓ Auditoria nos Sistemas de Gestão, Manutenção e Operação da Frota de Veículos.
- ✓ Manutenção própria ou terceirizada?
- ✓ Dimensionamento, Adequação e Renovação de Frota.
- ✓ Normas de Utilização da Frota.

Treinamento especializado

- Técnicas para Direção Segura e Econômica de Veículos.
- Movimentação de Materiais (Empilhadeiras, Guindautos, Tratores)

VISITE NOSSO SITE: www.fleetcom.com.br

FLEETCOM Serviços e Tecnologia S/C Ltda.

Rua Mazel, 107 Sala 04/B - 06708-235 - Cotia - São Paulo - Fone (012) 9723-9777.
Rua Espírito Santo, 219 (altos) - 01526-020 - São Paulo - Fone (011) 3207-9191.

PÁRA-BRISAS E VIDROS PARA ÔNIBUS



Distribuidor de pára-brisas e vidros originais dos principais encarroçadores (MARCOPOLO, CIFERAL, COMIL, CAIO, NEOBUS E MASCARELLO)

ATENDEMOS TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

Fone/Fax: (21) 3866-7550

Rua Luiz Câmara, 395 - Ramos - Rio de Janeiro - RJ - CEP 21031-175
E-mail: vidrosrio@uol.com.br

VIDROS RIO 2004 LTDA.

EDCAR

Eddcar Refrigeração Ltda.

- Ar-condicionado para ônibus
- Refrigeração para Vans, Caminhões e Semi-Reboques
- Serviços de Manutenção Preventiva e Corretiva
- Peças originais



Estrada das Cachoeiras, 17 - Rio Pequeno - São Paulo - SP
Fone: (0xx11) 3769-8688 - Fax: (0xx11) 3768-4311
E-mail: comercial@edcar.com.br

Novo lubrificante para motores a diesel



A Castrol lançou um lubrificante mineral para motores a diesel desenvolvido para agir diretamente sobre o alto preço do combustível, que pode representar até 50% do custo operacional. O Castrol RX com adiTEC (foto) permite o fluxo mais rápido do óleo durante as condições severas do uso, justamente quando o motor é mais exigido. Ao reduzir o atrito, o novo lubrificante permite que o motor faça menos esforço para atingir sua potência máxima e, conseqüentemente, utilize menos combustível.

Como os demais lubrifican-

tes para motores a diesel da Castrol, o Castrol RX é fruto de pesquisas entre os caminhoneiros de todo o País, que avaliam suas necessidades específicas.

A partir destas pesquisas a empresa cria produtos adequados aos diversos tipos de exigências de economia, proteção ou desempenho.

O Castrol RX foi feito para sanar um dos principais problemas apontados por caminhoneiros autônomos: o custo gerado pelo consumo de combustível que diminui sensivelmente a margem de lucro de seu trabalho.

O lubrificante Castrol RX está disponível em postos de gasolina, truck centers, lojas de peças, oficinas mecânicas e outros pontos de vendas, nas versões: 1 litro, 3 litros e 20 litros.

Volare: 15 mil unidades

A Volare, principal fabricante brasileira de miniônibus, atingiu a marca de 15 mil unidades produzidas. Foram sete anos de atuação no mercado. A família de miniônibus Volare é composta de quatro modelos (V5, V6, V8 e W8), oferecidos em cinco versões: Lotação, Urbano, Executivo, VIP e Escolarbus, e permitem transportar até 32 passageiros sentados. Segundo a fabricante, a estrutura dos veículos é projetada para suportar grandes trajetos, mas são ideais para as linhas urbanas.

No final do ano passado, a linha Volare passou por uma completa reestilização, que consumiu US\$ 2,5 milhões em desenvolvimento de novas estruturas do chassi e da carroceria, além do design. De acordo com o gerente comercial da empresa, Gelson Zardo, a expectativa para 2005 é de crescimento das vendas com a comercialização de novos modelos no mercado brasileiro e a introdução da marca em novos mercados no exterior. Ele prevê comercializar 3.800 unidades neste ano.

Passageiro volta à estatística

Os indicadores do transporte coletivo por ônibus na cidade de São Paulo estão mais positivos. Em 2004, o sistema movimentou 1,605 bilhão de passageiros, bem acima do resultado de 2000 (1,113 bilhão), mas ainda abaixo do volume registrado em 1995, quando atingiu 1,965 bilhão de passageiros.

É certo que no ano 2000 não se contabilizava o volume transportado pelos perueiros — agora operando em regime de cooperativas e responsáveis, em 2004, pela movimentação de meio bilhão de passageiros — quase metade do que foi transportado pelas empresas, transformadas em consórcios.

Outro indicador positivo é a idade média da frota. Em 1995 e 2004 a idade se equivale em

torno de cinco anos e meio de vida, saudável rejuvenescimento quando se compara aos sete anos e meio registrados em 2000.

Os melhores indicadores se deveram não só à formalização do "perueiro" — e a conseqüente contabilização do passageiro que transporta — mas também ao Bilhete Único e à saudável proliferação de corredores exclusivos privilegiando o ônibus.

Houve até mesmo redução de assaltos a ônibus. Em 2004 foram registrados 6.426 assaltos a ônibus (0,8 ocorrência por veículo), acima do registro de 1995 (4.165 ocorrências — 0,4 por carro), e bem abaixo dos 10.668 casos em 2000, ano em que toda a frota de São Paulo foi atormentada por bandidos.

Cummins cria universidade

Com o objetivo de formar e aperfeiçoar pessoal técnico e transferir conhecimentos dos processos de produção de motores diesel, assim como dos sistemas de gestão, marketing e pós-venda, a Cummins inaugurou em sua sede em Guarulhos, a Universidade Cummins. O projeto foi inspirado num modelo já implantado na filial mexicana da empresa.

As aulas serão ministradas pelos profissionais e técnicos da fábrica e o curso será dividido em módulos.

O programa será realizado no Centro de Treinamento Técnico com uma carga horária prevista de 648 horas e abrangerá metrologia, segurança, limpeza e apresentação; moto-

res médios mecânicos, ferramentas eletrônicas e sistemas de garantia e manutenção. Os cursos também são destinados a profissionais da rede de distribuidores e de revendedores da marca.

Segundo Jorge Yano, gerente de Operações de Pós-venda, este programa surgiu da necessidade de facilitar informações para todos os que utilizam, de forma direta ou indireta, os motores Cummins diesel e a gás. "Temos de acompanhar a evolução tecnológica dos produtos para garantir ao mercado a entrega de um serviço cada vez melhor, no menor tempo possível e com custo real", afirma Yano.

CUSTOS OPERACIONAIS (EM R\$)

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	MICROÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR Agrale MA 8.5 T/Induscar-Caio 10.000		
	VALOR		PARTIC.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1252,01	0,1252	11,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1220,44	0,1220	10,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1342,12	0,1342	11,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO	305,50	0,0306	2,7
SEGURO FACULTATIVO	406,81	0,0407	3,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	541,00	0,0541	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5067,88	0,5068	44,6
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3362,00	0,3362	29,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	702,19	0,0702	6,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1594,71	0,1595	14,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	138,00	0,0138	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,19	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	4,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6293,08	0,6293	55,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11360,96	1,1361	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER C/AR Scania K124 6x2/Marcopolo Paradiso1800 15.000		
	VALOR		PARTIC.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2720,21	0,1813	10,6
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3010,10	0,2007	11,8
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	6,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	685,13	0,0457	2,7
SEGURO FACULTATIVO	846,08	0,0564	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1217,46	0,0812	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	10209,14	0,6806	39,9
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	9698,08	0,6465	37,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1637,31	0,1092	6,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2635,88	0,1757	10,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	630,00	0,0420	2,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	21,27	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	735,00	0,0490	2,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	15357,53	1,0238	60,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	25566,67	1,7044	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS URBANO Volvo B10M/Marcopolo Torino 5.000		
	VALOR		PARTIC.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2046,65	0,4093	14,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2109,73	0,4219	14,7
SALÁRIO DO MOT. e COBRADOR	3182,64	0,6365	22,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	537,96	0,1076	3,8
SEGURO FACULTATIVO	302,20	0,0604	2,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	681,42	0,1363	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8860,60	1,7721	61,9
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3362,00	0,6724	23,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	602,00	0,1204	4,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	936,82	0,1874	6,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	221,25	0,0443	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,67	0,0029	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	312,50	0,0625	2,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5449,24	1,0898	38,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14309,84	2,8620	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR VW 17210 OD/Marcopolo Paradiso1200 10.000		
	VALOR		PARTIC.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2336,09	0,2336	13,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2263,63	0,2264	12,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	9,8
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	534,54	0,0535	3,0
SEGURO FACULTATIVO	600,30	0,0600	3,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	836,74	0,0837	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8301,46	0,8301	47,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6003,57	0,6004	34,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	512,88	0,0513	2,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1980,99	0,1981	11,3
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	1,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	36,58	0,0037	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	2,8
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	9270,02	0,9270	52,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	17571,48	1,7571	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR Mercedes-Benz O-500 4x2 10.000		
	VALOR		PARTIC.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2898,72	0,2899	15,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2886,22	0,2886	14,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	8,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	668,63	0,0669	3,5
SEGURO FACULTATIVO	634,33	0,0634	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	922,02	0,0922	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9740,07	0,9740	50,3
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6003,57	0,6004	31,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	694,62	0,0695	3,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1979,12	0,1979	10,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	25,44	0,0025	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	675,00	0,0675	4,0
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	9622,24	0,9622	49,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	19362,32	1,9362	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS URBANO Mercedes-Benz OF-1722/Busscar 5.000		
	VALOR		PARTIC.
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	R\$	R\$/KM	%
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1224,31	0,2449	10,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1326,32	0,2653	10,9
SALÁRIO DO MOT. e COBRADOR	3182,64	0,6365	26,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	348,96	0,0698	2,9
SEGURO FACULTATIVO	361,87	0,0724	3,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	580,54	0,1161	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7024,64	1,4049	57,6
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3232,69	0,6465	26,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	542,50	0,1085	4,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	944,00	0,1888	7,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	122,25	0,0245	1,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	12,72	0,0025	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	312,50	0,0625	2,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5166,66	1,0333	42,4
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	12191,30	2,4383	100,0

Vans ganham pneu mais resistente

Recém-lançado pela Pirelli para veículos comerciais leves, o pneu Chrono vem reforçado para suportar os trancos do transporte em centros urbanos

Sonia Crespo



Pneu Chrono permite substituição a intervalos de 36 meses, em média

De olho no crescimento de mercado de veículos comerciais leves, a Pirelli está colocando no mercado, a partir de junho, o pneu Chrono, modelo apropriado para vans, furgões e picapes leves. Não é para menos: estes veículos tiveram o crescimento nas vendas mais expressivo em 2004, de acordo com os dados comerciais divulgados pela Anfavea. Só na América latina, o mercado de vans se expandiu 17% de 2003 para cá. Os motivos são diversos: maior agilidade nos centros urbanos, fracionamento de cargas, limitação na circulação de veículos pesados nos centros expandidos e

outros. O Chrono chega para substituir a anterior linha Citynet. O novo produto está sendo lançado inicialmente no mercado latino-americano, para o qual foi desenvolvido, mas em breve sua fabricação e comercialização deverão chegar à Europa, de acordo com o fabricante. Segundo Roberto Falkenstein, diretor técnico de Desenvolvimento para a América Latina, a multinacional estará investindo 300 milhões de dólares entre 2005 e 2007, para expandir as fábricas da unidade latina. "Desse total, 16% serão destinados à área de caminhões e ônibus", especifica. Ao todo são quatro fábricas brasileiras, uma Argentina e uma venezuelana.

Rendimento extra – O Chrono está sendo lançado em 12 medidas, para rodas de aros 14 e 16 e terá a homologação de sete montadoras, disse Falkenstein. É um modelo que se diferencia dos demais pela relação custo-benefício: de acordo com os

testes realizados, é 23% mais resistente em comparação aos produtos semelhantes do mercado e supera em 50% a capacidade de quilômetros rodados – o que significa uma substituição a cada 36 meses, em média. O novo pneu é destinado a vans, furgões e picapes – veículos que transportam passageiros ou pequenas cargas.

O mercado de reposição receberá, entre junho e agosto, todas as medidas disponíveis do Chrono. O volume de produção do pneu, que não foi revelado por questões estratégicas de mercado, já começou nas fábricas de Campinas (SP), Merlo (Argentina) e Guacara (Venezuela). Só na produção de pneus para veículos pesados, Falkenstein estima que, em 2005, o crescimento será de 23% – centralizado na fábrica de Gravataí (RS), que até o final do ano inaugurará uma nova unidade de produção de pneus radiais metálicos para ônibus e caminhões.

No ano passado, a Pirelli registrou, na América Latina, crescimento de 23,7%, totalizando US\$ 1,1 bilhão em vendas no ano. Para 2005, a fabricante quer ultrapassar em 15% os resultados de 2004. Além do Chrono, a Pirelli também lançou, em evento realizado em Buenos Aires, na Argentina, mais quatro modelos de pneus: o P6 e o P7, para veículos sedãs e minivans, o Dragon, para o mercado de *tuning*, e o Pzero Nero, para veículos de passeio de alta performance. ■



**POLÍTICA TARIFÁRIA
É UMA QUESTÃO
DE INTELIGÊNCIA.**

COM AS SOLUÇÕES DO CITBUS PARA POLÍTICA TARIFÁRIA, O RESULTADO APARECE.

CITbus
A certeza de andar na frente.

Para estimular o acesso das pessoas ao transporte coletivo, o CITbus TACOM tem um conjunto de ferramentas que nenhum outro sistema tem. Veja só:

- Integração temporal aberta seqüenciada com complementação tarifária – permite múltiplos complementos tarifários e restrição de sentido.
- Tarifação por seção – modelo mais seguro para a cobrança exata dos trechos percorridos.
- Tarifas diferenciadas – sete faixas horárias de descontos ao longo do dia e em dias da semana.

O CITbus possibilita a geração de lotes de créditos com data de validade, permitindo que sejam fechados de forma programada. E ainda possui os mais variados canais de venda e distribuição de cartões e créditos eletrônicos. CITbus, a certeza dos melhores resultados.

**TACOM**

(31)3348 1000 . www.tacom.com.br

Na TACOM, além das melhores condições de negociação, você conta com financiamento do BNDES.

CHASSI SCANIA 15 METROS

SCANIA

É o ônibus no ponto certo.



O Scania 15 metros chegou onde nenhum outro chassi para ônibus chegou. E bem antes que todo mundo. É a solução mais inteligente para atender às demandas regionais de transporte urbano. Nem pequeno nem superdimensionado, o Scania 15 metros é o resultado do conhecimento e da avançada tecnologia da marca Scania. Um veículo seguro, robusto, confiável, durável, com baixo consumo de combustível e, conseqüentemente, baixo custo operacional. Transporta 125 passageiros com total segurança e conforto. São muitas as vantagens que fazem do Scania 15 metros o mais eficiente da categoria. Conheça hoje mesmo nas concessionárias Scania.



www.scania.com.br



SCANIA

A marca que você quer.