

GARCIA E PENHA AMPLIAM CONFORTO



**Interbuss,
a carroceria
na medida certa**

**Abrati homenageia
seus dirigentes**

**2004, ano recorde
de produção**



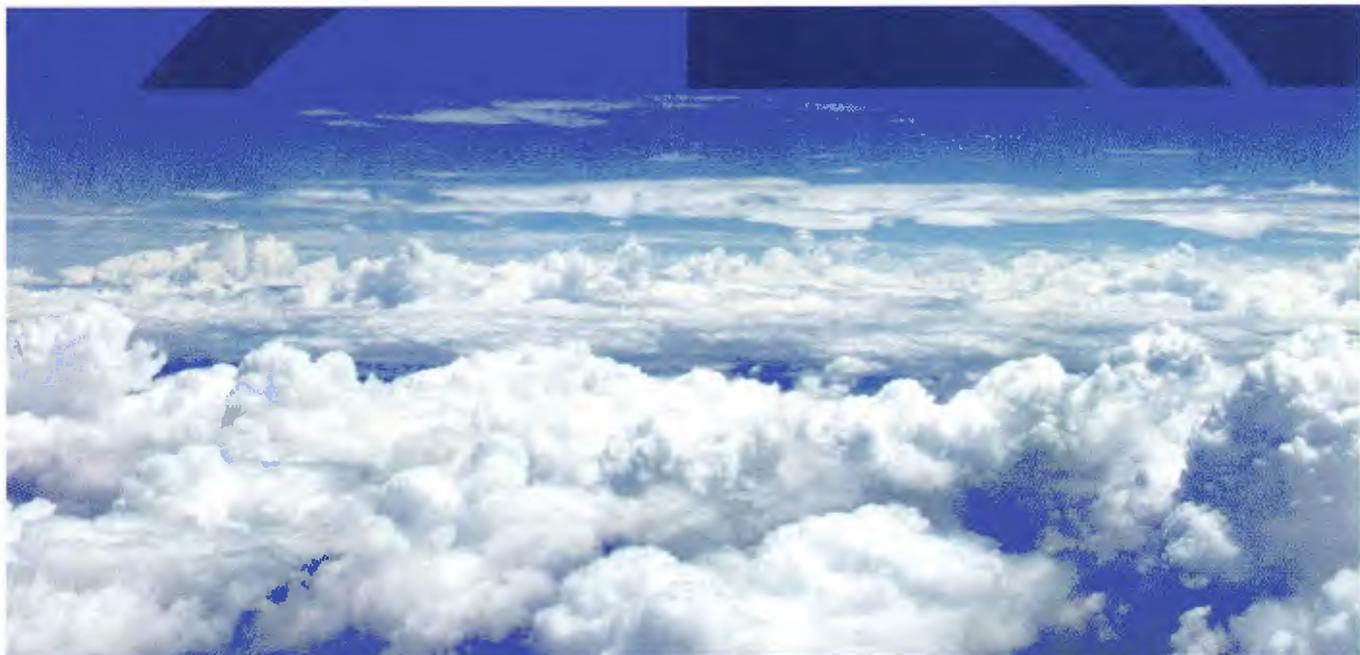
**Pintura de Fotas
premia a leveza
e a liberdade**

**As melhores
empresas de
ônibus do ano**

**Irizar Brasil
exportou 85%
da produção**

**Caio cria o
Low-centre para
deficientes**

**Comil abre
nova frente
de clientes**



Novo Giro 3600. Tranquilidade a perder de vista.



- Nova comissaria • Retrovisores aerodinâmicos
- Maior bagageiro • Novas lanternas • Poltronas mais confortáveis
- Acabamentos refinados • Novo desenho interno • Novos faróis



www.caio.com.br

Com você, aonde for.

CAIO
INDUSCAR 

DIESEL CAUSA SOBRESSALTOS

Desafiamos o caro e bom leitor a descobrir, se for capaz, algum ônibus no Brasil, entre os mais de 200 mil existentes, movido por combustível que não seja diesel.

Dirá um leitor que descobriu alguns movidos a eletricidade. Ora, os bons e ecologicamente corretos trólebus que restaram são poucos. Ah, intervirá outro leitor: há também ônibus movidos a gás natural... Iguamente, eles podem ser contados num piscar de olhos. Ou seja, tirando poucas e honrosas exceções, o combustível que move o ônibus se chama diesel.

E é dentro desse quadro de alternativa zero ao diesel, que este combustível vem subindo de preço de maneira estonteante. No período 2002 a 2004 seu custo subiu três vezes mais do que a gasolina, queixa-se com razão a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), que congrega associados responsáveis pela operação de 95 mil ônibus.

O diesel, que já custou metade, hoje vale 80% do preço da gasolina. E todos sabem que tarifa de ônibus é hipercontrolada. Não há gatilho que reponha automaticamente os custos. Mesmo se houvesse, o repasse faria aumentar o quadro de excluídos do transporte. Segundo Otávio Cunha, presidente da NTU, a horda de deserdados dos ônibus atinge 37 milhões de pessoas, que andam a pé ou de bicicleta por absoluta falta de dinheiro para pagar a passagem. Cunha reivindica redução de 50% no preço do diesel utilizado pelas empresas de transporte público com a contrapartida de corte de 10% no preço das passagens. A proposta, feita ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva "há mais de um ano", diz Cunha, "até agora está em estudo".

O consumo de diesel no Brasil, que em 1994 era de 27,5 bilhões de litros, fechou 2003 com quase 37 bilhões. E não pára de crescer, enquanto a gasolina fica feito montanha russa. Em 1994 o Brasil consumia 14,6 bilhões de litros de gasolina, subiu para 24 bilhões em 1998 e, em 2003, desceu para 22 bilhões de litros.

Uma gotícula no oceano nasce com o biodiesel, cujo programa nacional de produção foi lançado no início de dezembro pelo presidente Lula. Há boas intenções no programa que estabelece reduções e isenções tributárias e percentuais de mistura do biodiesel ao diesel de petróleo.

Na primeira etapa a meta é misturar biodiesel na proporção de até 2% ao diesel de petróleo, para uso em veículos automotores. Presume-se que o novo combustível possa permitir a redução da importação do diesel, que hoje é de cerca de 6 bilhões de litros por ano, a criação de empregos no meio rural, por meio da agricultura familiar, e o desenvolvimento da indústria nacional de pesquisa e equipamentos.

O Brasil, no geral, e os empresários de transporte, em particular, precisam de opções energéticas que promovam riquezas no campo e ajudem a fazer o ônibus andar sem riscos e sobressaltos.

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

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br
Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br
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\$ 65,00 (cinco edições e um Anuário).
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

Filiada à



SUMÁRIO

RODOVIÁRIOS

Viação Garcia e Empresa Penha introduzem novos ônibus com conforto ampliado

6

ÔNIBUS ESPECIAIS

Caio e Neobus lançam produtos para atenuar o problema no transporte de deficientes

10

MINIÔNIBUS

Volare chega com quatro novos modelos equipados com duas marcas de motores

17

NEGÓCIOS

Viação São Luiz (MT), amplia frota com 16 ônibus encarroçados pela Marcopolo

18

DIVERSIFICAÇÃO

Comil amplia leque de clientes domésticos e acelera as exportações

21

FOCO NO EXTERIOR

Irizar fecha 2004 com 85% da produção destinada ao mercado externo

25

NOVOS PASSOS

Busscar reestrutura-se, lança Interbuss e inicia recuperação produtiva

26

RESULTADOS FINANCEIROS

Prêmio reconhece mérito das melhores empresas de ônibus em desempenho

29

PINTURA DE FROTAS

Leveza e liberdade na criação, traços comuns entre as vitoriosas do concurso

32

FETRANSRIO

Mostra do setor de ônibus, no Rio, expõe novidades e abre portas para negócios

36

ABRATI

Setor homenageia empresários e dirigentes que consolidaram a cultura associativa

40

BILHETAGEM

Tacom incorpora integração temporal aberta em frota da capital mineira

44

MERCADO

Ano de 2004 com recordes históricos na produção de carrocerias e chassis

46

PNEUS

Indústrias anunciam novas fábricas no Brasil para suprir demanda em ascensão

58

SEÇÕES

Editorial 3

Panorama 52

Custos 56

*De um ponto ao outro,
a certeza de chegar bem.*



A Caio Induscar atua nos segmentos rodoviário, urbano, escolar, turismo e executivo há mais de 58 anos. Nossos ônibus garantem resistência e durabilidade, testados na prática, simulando as mais difíceis condições de uso.

Com design moderno e inovador, os projetos das carrocerias atendem aos requisitos normativos de conforto, segurança e ergonomia.

Abastece todos os mercados seguindo rígidas normas internacionais onde independente do idioma, é sinônimo de qualidade.

www.caio.com.br

CAIO
INDUSCAR



Com você, aonde for.

RODOVIÁRIO REFINANDO A TRADIÇÃO

Para comemorar 70 anos de vida, Viação Garcia inclui nos festejos, junto com a renovação e ampliação da frota, a introdução de novo serviço com ônibus de leito integral

O Brasil tem certamente um dos mais bem desenvolvidos sistemas de transporte rodoviário de passageiros do mundo. Nas médias e longas distâncias o ônibus é sem dúvida o modo que domina a matriz de transporte, seja pela extensa malha de estradas – nem sempre bem conservadas, é verdade – ou por características que não contemplam nem o avião, que atinge pequena camada da população, nem o transporte ferroviário, de presença praticamente nula nos deslocamentos de passageiros.

Esse cenário foi construído, também, pela competência das empresas de ônibus, entre elas a Viação

Garcia, com destacada atuação nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste. A Garcia construiu sua reputação ao longo de 70 anos, completados em dezembro de 2004.

Para celebrar sete décadas de vida, a empresa ampliou e renovou sua frota, em torno de 500 ônibus, com a aquisição de 70 unidades. O lote, além de 30 plataformas Mercedes-Benz modelo O 400 RSD, incluiu também 40 chassis da mesma marca. Os chassis comprados são do recém-lançado modelo O 500 RSD.

Nos 70 ônibus, há três aplicações: convencional, executivo e leito. Se plataforma ou chassi são Mercedes, as marcas das carrocerias foram es-



Os ônibus novos, com carrocerias Marcopolo, Busscar e Caio, vão operar na rota Maringá-Londrina-São Paulo

colhidas de acordo como uso. Nos carros convencionais, a opção recaiu sobre o modelo Giro, da Caio/Induscar. Na versão executiva, a Garcia preferiu Marcopolo e, na configuração leito, a escolha foi a carroceria de dois andares da Busscar.

No Double Decker da Busscar a Garcia está inaugurando o leito integral, com poltrona cuja inclinação é de 180 graus. A linha eleita para receber estes carros é Maringá-Londrina-São Paulo.

Os 70 ônibus com base Mercedes levam esta marca a ter presença de 35% na frota da Viação Garcia, que roda mensalmente cerca de 4 milhões de quilômetros.

A Viação Garcia é conhecida por sua manutenção de qualidade irrepreensível. "Sempre tivemos



Oficina sem marca de óleo ou de graxa, afirma José Pedriali (ao alto)



Motores eletrônicos levam a Garcia a optar pela marca Mercedes-Benz

uma gerência de manutenção muito bem organizada. Em nossa oficina não se encontra uma gota de óleo ou uma marca de graxa no chão", afirma o gerente geral da empresa José Paulo Garcia Pedriali, em comunicado distribuído pela Mercedes-Benz.

Ainda segundo o informe, a atração pela marca Mercedes se deu por causa dos motores eletrônicos, "uma vez que eles facilitam bastante o trabalho de manutenção dos ônibus", além de garantirem "excelente economia de combustível".

Os ônibus da empresa operam nas ligações entre o Paraná e os estados de São Paulo, Mato Grosso do Sul, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Sua linha mais extensa tem 1.300 quilômetros e liga Campo Mourão (PR) a Niterói (RJ).

Outra virtude da Viação Garcia tem sido preservar suas raízes que se confundem com a história da colonização do norte paranaense. A empresa mantém um museu rodoviário, com ônibus que marcaram cada década de sua evolução. No museu estão as incansáveis jardineiras e lembranças do período da Segunda Guerra Mundial quando os veículos, por causa do racionamento de combustível derivado de petróleo, eram obrigados a operar movidos a gasogênio, gás pobre produzido a partir da queima do carvão.

Além da Viação Garcia, o grupo inclui a Viação Ouro Branco, com frota de 60 ônibus, e a Empresa Princesa do Ivaí, com outros 40 veículos. As empresas, de linhas regulares, estão sediadas em Londrina e Jandaia do Sul (PR). Outra operadora de ônibus do grupo é de turismo, a Garcia Tur. ■

PENHA INVESTE NO CLASSIS

Empresa aposta em serviço que agrega ar-condicionado, poltronas com 62 graus de inclinação, apoio para as pernas e outras comodidades

tem ar-condicionado ecológico, banheiro pressurizado, luzes de leitura com teclas iluminadas e isolamento acústico, DVD para exibição de filmes e som ambiente. Além disso, possui poltronas com inclinação de 62 graus e apoio para as pernas, manta, travesseiro e serviço de bordo (self service) que inclui água, café e kit-lanche.

O chassi O 500 RSD é descrito pela

com ar-condicionado, e o Astor, ônibus leito com ar-condicionado, poltronas mais largas com reclinção de 65 graus e opção de poltrona individual

A Viação Nossa Senhora da Penha começou a operar nos anos 60 numa garagem no Bairro Juvevê, em Curitiba, com 19 ônibus. Um ano depois tornou-se sociedade anônima por meio da incorporação das empresas

Expresso Curitiba-Lages e Lages Transportes, de Lages (SC).

Nessa época a Penha mantinha linhas no interior de São Paulo, no Rio Grande do Sul, ligando Porto Alegre ao Rio de Janeiro, e no Paraná, ligando Curitiba a São Paulo.

De 1961 a 1973 sua frota aumentou junto com a aquisição de várias linhas, como a rota Rio de Janeiro-Salvador.



Serviço semileito com carroceria Busscar sobre chassi Mercedes-Benz modelo O 500 RSD

A Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha, com sede em Curitiba (PR), entra na temporada 2004/2005 com 40 ônibus novos, equipados com chassis Mercedes-Benz O 500 RSD e carroceria Busscar. Os veículos, que se integram à frota de 300 ônibus da empresa, vão operar no serviço batizado de Classis para atender à maioria das linhas da Penha.

O Classis é um serviço semileito,

Penha como veículo "robusto, de alta durabilidade e próprio para as mais severas condições de operação e aplicação". A Penha oferece ao passageiro a opção de adquirir o bilhete no site da empresa e financiar a compra pelos cartões de crédito Visanet e Redecard.

Além do Classis, a Penha oferece outros três tipos de serviços: o Convencional, ônibus comum de três eixos; o Green Bus, ônibus executivo

A Penha passou a fazer parte da Corporação Itapemirim em dezembro de 1973, dando um passo decisivo para o crescimento planejado e mantendo sua sede fiscal, administrativa e operacional independente em Curitiba. A empresa roda 3,5 milhões de quilômetros por mês, serve 650 localidades de 14 estados brasileiros. No âmbito do Mercosul, opera a linha de São Paulo a Córdoba, na Argentina. ■

A Força eletrônica agora no Brasil



- Injeção **Common Rail**
- **Bloco** leve com estrutura reforçada
- Cabeçote **Cross Flow**
- Eixo de comando de válvulas no cabeçote **movido por engrenagem**
- **Dupla** válvula termostática
- Turbo **Aftercooler**
- Unidade de Controle Eletrônica com grande **capacidade de processamento**

MWM **SPRINT**[®]
ELECTRONIC



A eletrônica mostra toda sua força no potente motor MWM Sprint Electronic. Atingindo até 160 cv e 375 Nm, este propulsor chega ao mercado com muitas qualidades e mantém inalteradas as típicas características de todo MWM, durabilidade e baixa manutenção. Os novos chassis de mini e microônibus da Agrale, sua família Furgovan e os microônibus Volare da Marcopolo, são os primeiros veículos brasileiros a receber o MWM Sprint Electronic e a contar com a tecnologia de ponta MWM, sucesso na Europa desde 2001!

CONTE SEMPRE COM A FORÇA E A TECNOLOGIA DE UM MWM!

MOTORES

MWM
BRASIL

A FORÇA DA TECNOLOGIA

www.mwm.com.br

Tel.: 0800 1 10 229 e-mail: mwm@mwm.com.br Av. Nações Unidas, 22.002 04795.915 São Paulo SP

ÔNIBUS DISCRIMINA OS DEFICIENTES

Se o principal problema de quem tem um problema físico é a locomoção, a pesquisa sobre transportes acessíveis a este público revela uma decepção: apenas 4,5% dos ônibus facilita o transporte desse cidadão

O que se notava visualmente foi comprovado em números. Apenas 4,5% dos ônibus brasileiros têm algum tipo de adaptação para o transporte de deficientes físicos. O ônibus é um espelho da realidade: o Brasil olha praticamente nada para o ir-e-vir daqueles que têm dificuldade de locomoção.

A constatação foi revelada em dezembro junto com a Pesquisa Nacional sobre Sistemas de Transportes Acessíveis. Para começar, a falta de atenção começou até mesmo pela resposta aos questionários enviados pelo Ministério das Cidades: das 437 cidades consultadas, menos da metade (49,9%) preencheu as informações.

As que responderam têm uma frota estimada de 48,2 mil ônibus – 42% do total que se prevê em operação no País, de 115 mil ônibus.

Destes 48,2 mil ônibus, mostrou a pesquisa, 2.191 deles (os tais 4,5%) oferecem algum tipo de acessibilidade aos deficientes: 963 veículos possuem elevador para cadeira de rodas e 1.228 veículos possibilitam embarques de cadeira de rodas por meio de plataformas.

Das 218 cidades que responderam, 50 delas (23%) têm ônibus adaptados com elevador. Quarenta cidades (18%) oferecem acesso em nível aos usuários de cadeiras de rodas. Cinquenta municípios (23%) oferecem serviço porta a porta, feito com predominância de veículos tipo van, com elevador.

O comentário feito no resumo da pesquisa assinada pelo Ministério

das Cidades, criado pelo governo Luiz Inácio Lula da Silva, é no mínimo frustrante para o País: “Apesar de todos os esforços realizados pelos movimentos populares e entidades de defesa dos direitos das pessoas com deficiência, apenas 5% da frota de ônibus em operação permite o acesso de usuários de cadeira de rodas”.

O problema é relevante e mostra o alto grau de desinteresse do Brasil não só em relação aos deficientes como aos idosos (também com algum grau de dificuldade de locomoção). Calcula-se que 14,5% da população tenha algum tipo de deficiência, embora isso não signifique necessariamente imobilidade. Outros 8,5% dos brasileiros são idosos.

O Brasil é pródigo em produzir e criar leis. Há, certamente, leis para facilitar o acesso a deficientes e idosos aos meios de transportes. O problema central é cumprir leis quando se as têm às pencas.

Para resumir a questão, fica uma última colocação: das 218 cidades que responderam o questionário (e portanto, demonstraram algum grau de civilidade e respeito ao deficiente em meio ao mar de incivilidade e desrespeito) em 71% delas não existe qualquer projeto específico de atendimento ao transporte de pessoas que nasceram ou contraíram algum tipo de deficiência para exercer o inalienável direito de ir-e-vir. A frustração dessas pessoas, portanto, é dupla: privadas de uma locomoção plena, de quebra, enfrentam a omissão do Estado, em teoria, seu guardião e provedor natural. ■

RAIO X DO TRANSPORTE ACESSÍVEL

Abrangência:	218 municípios
Frota de ônibus:	48.222
Ônibus adaptados para deficientes:	2.191

OUTROS DADOS DOS MUNICÍPIOS

18% têm sistema de embarque via plataforma
23% com elevadores nos próprios veículos
22% possuem sistema porta a porta, que busca e leva em casa o portador de deficiência
Da população brasileira, 14,5% têm algum tipo de deficiência e 8,5% são idosos

UM ÔNIBUS ESPECIAL

O Apache Low-centre foi projetado para atender passageiros com deficiência de locomoção, visual, auditiva e tem, ainda, reservado um espaço para obesos

rocerias urbanas, na frente da Marcopolo, com 3,2 mil unidades.

Para se manter na liderança a empresa tem diversificado o leque de produtos, caso do recém-lançado Apache Low-centre, focado para o transporte de deficientes, um público necessitado, mas carente de transporte público.

O Apache Low-centre foi desenhado para acolher, com especificidades, pessoas com deficiência de locomoção, audição e visão. Foi pensado, também, para receber obesos. "As aplicações especiais não excluem, logicamente, o transporte do usuá-



Espaço reservado ao passageiro de cadeira de rodas ao lado de assento para obeso (à dir.)

Para o transporte do deficiente auditivo e visual, a Induscar providenciou acessórios específicos e especiais que facilitam o acesso e a movimentação destes usuários. Para obesos, o Apache reservou uma poltrona com dimensões especiais, também próxima do trocador, que facilita a acomodação de passageiro com tal perfil. Caso fique vago, o espaço reservado ao cadeirante poderá ser ocupado por passageiro não deficiente, bastando para isso que se destrave e arme a poltrona presa à lateral da carroceria.

"Pensamos num ônibus que, com todos esses atributos, seja naturalmente ideal para transporte de pessoas idosas e que tenham dificuldade de locomoção e acesso aos ônibus", diz Vendramini.

O Apache Low-centre, batizado pela Caio de "ônibus de piso baixo central brasileiro", é equipado com duas portas de largura generosa, uma frontal, outra colocada na parte central do veículo. "Fizemos um ônibus de 10,5 m, um comprimento intermediário entre o microônibus (de 8,50 m) e o convencional (de 12,50 m). E por quê? Para permitir que possa entrar em ruas estreitas e vielas, inacessíveis para ônibus convencional. Decidimos pelo comprimento intermediário, também, para garantir boa relação custo-benefício, nem sempre possível com os micros", enfatiza Vendramini. ■



Apache Low-centre, completo, tem mesmo preço do modelo convencional

Hoje, a Induscar é a primeira empresa encarregadora de ônibus urbanos no país", diz o slogan grifado no site da Induscar, empresa do Grupo Ruas, que completa no início de 2005 quatro anos desde que assumiu, em 2001, a fábrica de Botucatu (SP) e o direito de uso e comércio da marca Caio. De janeiro a novembro a Induscar produziu 4,5 mil car-

rio em geral", esclarece José Gildo Vendramini, o Zezinho, gerente Nacional de Vendas da Induscar.

O Apache Low-centre, encarregado sobre chassi Agrale, permite pela porta central a entrada de deficientes em cadeiras de rodas. Uma rampa escamoteável e nivelada com a calçada facilita o acesso do cadeirante, que uma vez dentro do ônibus, tem um espaço reservado junto ao trocador.

IRIZAR

o rodoviário de luxo

TOTTEN BUSSES



Century

Inter
Century

6 estrelas



O IRIZAR é considerado um dos mais seguros e confortáveis ônibus rodoviário. Além de ser bonito, com design moderno inspirados e desenvolvidos por designers europeus, com uma pitadinha do charme brasileiro, o IRIZAR é economicamente rentável e de baixa manutenção, tornando grande o custo/benefício. Esses são alguns motivos para se adquirir um modelo IRIZAR, dentre muitos outros.



Rod. Marechal Rondon, km 252,5
Botucatu/SP • Brasil
Tel. +55 14 3811 8000 • Fax: +55 14 3811 8001
irizar@irizar.com.br • www.irizar.com.br

EMBARQUE FACILITADO

Ao encerrar o ano de 2004, com expansão de 15% na produção, a San Marino/Neobus lança modelo de carroceria com rampa para acesso de deficientes

A encarroçadora gaúcha San Marino/Neobus está encerrando 2004 com crescimento no faturamento de cerca de 15% sobre o apurado no ano anterior. A empresa, que produziu 2.242 carrocerias em 2003, calcula fechar este ano com 2.500 unidades. Em meados de dezembro, colocou no mer-

cado mais um produto: um novo modelo de carroceria que facilita o acesso e transporte de deficientes físicos. O lançamento apresenta um rebaixamento na parte traseira do ônibus, conjugado a uma rampa de acionamento manual. Qualquer passageiro pode manusear a rampa dobrável para facilitar o acesso do deficiente ao interior do veículo.

Atualmente no País existem poucos veículos para atender à demanda de usuários com cadeira de rodas. "A opção convencional e existente até hoje no mercado é o elevador hidráulico, que tem alto valor agregado e encarece em cerca de 15% o valor final do veículo", avalia Jaime Pasini, diretor comercial da empresa. A novidade apresentada pela Neobus traz duas vantagens consideráveis: custo reduzido e alta praticidade, já que o mecanismo

pode ser acionado por qualquer pessoa. A facilidade no manuseio também apresenta outra vantagem, que é o aumento da agilidade nas paradas, em relação ao tempo gasto pelo elevador hidráulico.

A empresa já começou a produção de carrocerias com o sistema, por enquanto apenas sob encomenda. "O transporte urbano de passageiros será mais democrático na medida em que houver conscientização e atitudes nesse sentido por parte de todos os envolvidos, desde fabricantes, empresas de transporte e poder público até os usuários", comenta Pasini. O executivo diz que o novo equipamento de acesso para deficientes pode ser configurado em miniônibus, microônibus ou mesmo em ônibus maiores, de até 12 metros".

Por ser mais simples e econômica, a inovação da Neobus se mostra mais acessível ao orçamento das prefeituras e adequada às insuficiências operacionais do transporte urbano.

ANOS DOURADOS – Para Pasini, 2005 poderá "ser bom", como em 2004, ou "super excelente", comenta animado, explicando que as negociações previstas dependem de definições que estão em andamento. "O ano de 2004 foi excelente para nós: expandimos nosso parque industrial, investindo cerca de R\$ 5 milhões na fábrica, ampliando a capacidade de produção, que era de 12 unidades/dia, para 18 unidades/dia", avalia.

Pasini acredita que a estrutura atual possa atender a um crescimento de até 40%: "Nossa carta na manga é o segundo turno, que ainda não está consolidado", explica. O executivo estima que foram investidos cerca de R\$ 5 milhões na ampliação da fábrica durante 2004. E, para fevereiro de 2005, a empresa já tem agendado o lançamento do Thunder Plus na versão executiva, que terá novos design e acabamento. ■



Carroceria com rampa na porta traseira para acesso de deficientes



Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler

Aqui tem confiança de geração em geração.

Chassis urbanos Mercedes-Benz. Durabilidade, economia e tecnologia.



OF-1722 M

► Mais do que fabricar chassis urbanos de alta qualidade, queremos manter sempre um ótimo relacionamento com nossos clientes.
 ► Por isso, aqui você tem uma ótima relação motor-benefício: colocamos à sua disposição a motorização eletrônica em nossa linha de chassis desde 1998.

► Aqui também tem uma ótima relação durabilidade-benefício. Resultado? Um chassi resistente. Porque sabemos que essa qualidade é indispensável para a sua frota.

► Relação opção-benefício? Não importa qual modelo da mais completa linha de chassis de ônibus você escolher, vai sempre contar com muita rentabilidade e facilidade de manutenção.

► E como não poderia deixar de ser, aqui tem a melhor relação custo-benefício-cliente-satisfeito. É que os chassis Mercedes-Benz apresentam o desempenho que você sempre quis para a sua frota.

► É, ficou fácil perceber por que a confiança na marca Mercedes-Benz passa de pai para

filho. Ou de tio para sobrinho. Ou de avô para neto. **Porque aqui tem Mercedes-Benz.**

► Conheça os novos modelos OF-1722 M e OF-1418 num Concessionário perto de você.

► Para obter mais informações sobre os ônibus urbanos Mercedes-Benz, acesse o site www.mercedes-benz.com.br ou ligue **0800 90 90 90**.



Mercedes-Benz
 Você sabe por quê

Anuário
do Transporte de Carga
&
Anuário do Ônibus

O caminho dos bons negócios segue esta direção.

O Anuário de Transporte de Carga e o Anuário do Ônibus da editora OTM se tornaram referência e são leitura obrigatória para quem atua no setor de Transportes. Com informações sobre **fornecedores, montadoras, implementos, encarroçadoras, transportadoras e operadores logísticos**, os Anuários são uma rica fonte de consulta para todo tomador de decisão do setor. Por isso, anunciar nos Anuários é expor seus produtos e serviços para um público altamente qualificado e com grande poder de decisão.



ANUÁRIO
DO TRANSPORTE
DE CARGA

Autorização: 05 de Março de 2005
Circulação: 30 de Março de 2005



ANUÁRIO
DO ÔNIBUS

Autorização: 15 de Março de 2005
Circulação: 10 de Abril de 2005



11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br

VOLARE CHEGA COM BOAS NOVIDADES

Quatro novos modelos equipados com duas marcas de motores ampliam leque de opções para o comprador e aperfeiçoam conforto para o passageiro e motorista

Após 12 meses de trabalhos e US\$ 2,5 milhões de investimentos, o resultado pode ser conferido nos quatro novos modelos do Volare, que estão no mercado desde dezembro. São os miniônibus modelos V5, V6, V8 e W8. O Volare é um miniônibus desenvolvido pela Unidade de Negócios Volare, em Caxias do Sul, na serra gaúcha.

Um dos destaques da nova linha, segundo o fabricante, é contar com duas marcas de motores. O comprador pode optar pelo Cummins Euro-mec, que embora mecânico já está enquadrado na norma Euro 3 (Conama Fase 5) dentro da nova lei de emissões de poluentes. Outra opção é equipar o Volare com o motor Sprint eletrônico, que também atende à norma.



Modelos Volare podem ter motor MWM ou Cummins

Nos motores, fica assim: no caso de preferir o MWM, o comprador do Volare modelos V5 e V6 utiliza o Sprint 4.07. No Volare W8, ele tem o MWM Série 12. Os dois motores são eletrônicos da família Acteon. Se a opção for o Volare V8, o motor é o Cummins Euro-mec. Com MWM ou Cummins, o Volare cobre faixas de potências entre 120 e 150 cv.

O fabricante destaca também a nova "embalagem" do motor. Houve um rebaixamento do capô, permitindo alguns ganhos: ficou mais fácil o acesso do motorista à sua poltrona e foi reduzido o ruído interno.

A mudança no frontal interno atingiu também o console, na posição central, que ampliou o conforto para o motorista. O console incorpora porta-objetos, porta-copos e tem espaço para instalação de som e vídeo/DVD.

Outra boa novidade para o motorista é a instalação da alavanca do câmbio no painel. O fabricante garante que essa mudança melhora o ato de dirigir e reduz os níveis de NVH (ruído, vibração e desconforto).

O novo design do Volare permitiu um ganho de até 110 mm no comprimento do salão de passageiros, com vantagens para o conforto pelo aumento da distância entre as poltronas.

Os Volare oferecem para o passageiro novas poltronas, em "exclusivo tecido". Os quatro modelos são produzidos em cinco versões: Lotação, Urbano, Executivo, Vip e Escolarbus. Na versão Executivo, há uma opção de climatização interna feita por dutos de ar-condicionado em toda a extensão. O fabricante expli-



Alavanca do câmbio no painel melhora o ato de dirigir

ca que, ao contrário das versões normais onde o ar-condicionado fica na traseira do salão, com a adoção de dutos, há melhor circulação do ar frio, atingindo até a parte dianteira onde está o motorista.

O fabricante destaca a mudança do visual do Volare, trazendo "linhas marcantes que destacam a grade frontal, o conjunto ótico e as lanternas". Na dianteira, especificamente, o "visual passa a ser ainda mais arrojado e agressivo, conferindo nova identidade ao veículo, comparável aos automóveis mais modernos".

A empresa cita ainda os novos faróis, "os primeiros desenvolvidos especificamente para miniônibus". Ou seja, não foram adaptados, o que confere, por exemplo, alcance e parábola de iluminação com base na maior altura do veículo em relação a um automóvel, para garantir maior eficiência e segurança.

Outro ponto destacado é a traseira do novo Volare, com a adoção de aerofólio com luz de advertência integrada no teto. A mudança no design permitiu uma nova porta de bagageiro com sistema de abertura mais suave e progressivo e com acesso facilitado ao compartimento de bagagem. A recém-lançada família Volare teve o sistema de suspensão reprojetoado para suprir o aumento de capacidade de transporte, de peso bruto total e de potência dos motores. ■

FROTAS

VIAGEM MAIS CONFORTÁVEL

Viação São Luiz, de Sete Lagoas, compra 16 ônibus encarroçados pela Marcopolo



Marcopolo Paradiso 1350, rodoviário, sobre chassi Scania K124 IB

As empresas de transporte de passageiros da região do cerrado estão de olhos bem abertos para as novidades do mercado. A Viação São Luiz, da cidade de Sete Lagoas, em Minas Gerais, encerrou o ano de 2004 com chave de ouro: ampliou sua frota com a compra de 16 novos ônibus, com chassis Scania encarroçados pela Marcopolo. Duas unidades são do modelo urbano Viale, com chassi K94 IB; os demais são modelo Paradiso 1350, nos chassis K124 IB.

A empresa optou pela versão Paradiso para abastecer as linhas rodoviárias que atendem às principais cidades do centro do País. Os ônibus são da Geração 6 da Marcopolo, que incorpora os recursos tecnológicos mais modernos na montagem. Entre os diferenciais externos, destacam-se os vidros laterais maiores, que aumentam a visibilidade do motorista. Internamente, os ônibus foram equipados com o sistema multiplex – montado na cabine do motorista, que auxilia o monitoramento de todos os equipa-

mentos e funções do ônibus e facilita a localização de possíveis falhas. Esse sistema permite que o chicote-elétrico seja eliminado e o peso do ônibus diminua em até 70 kilos.

Os Paradiso fabricados para a Viação São Luiz circularão equipados com vídeo, três monitores de 14 polegadas, ar-condicionado no teto e janelas laterais com vidros colados. As portas vêm com sistema de travamento europeu e as poltronas são leito-turismo, com reclinagem pneumática. Os veículos utilizam componentes de alta tecnologia, como peças em plástico RTM Light, bem mais leve que a fibra de vidro convencional.

A opção pelos modelos Viale, que serão utilizados em trajetos urbanos, levou em consideração a capacidade de transporte dos ônibus – 43 passageiros – e os itens de conforto como ar-condicionado, som, vídeo, catracas eletrônicas e espaço para poltronas destinadas a deficientes físicos e idosos, além do sistema de segurança para que o veículo não se movimente com as portas abertas. ■

Com Cummins Interact, quem pára seu ônibus é só o passageiro.



Midibus Agrale com motor Cummins.

Se é em rentabilidade que você pensa quando vai se decidir pela compra de um veículo para sua frota, você já tem a escolha certa. A Cummins garante aos veículos equipados com seu motor eletrônico Interact um espaço maior de tempo entre as paradas para manutenção. Em outras palavras: mais tempo para rodar, parar nos pontos de embarque e transportar mais e mais passageiros.

Tudo isso graças à robustez e à tecnologia do Interact 4, desenvolvida especificamente para esta aplicação. O que garante também 30% a mais de potência, economia de combustível e respeito total às atuais normas CONAMA V/ EURO III.

Não fique parado. Midibus Agrale é o seu novo veículo. E o seu motor é Cummins Interact 4.





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

Hotel Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1.960.
Próx. ao Aeroporto de Congonhas
São Paulo - SP
(11) 5094.3377

A DATA

17 e 18 de Fevereiro 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 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.

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

ESFORÇOS CENTRADOS EM CLIENTES NOVOS

Empenho da Comil em conquistar novos clientes internos e externos deu resultado: expansão da produção de carrocerias em 10% a partir de janeiro

A gaúcha Comil Carrocerias e Ônibus incorporou novos clientes mexicanos, entre eles o Grupo Senda, de Monterrey, e a RTP, empresa pública da Cidade do México. O Senda comprou dez unidades do modelo articulado Doppio e dez do urbano Svelto. Desse total, 60% serão entregues ainda em 2004 e o restante em 2005.

A RTP, por sua vez, adquiriu 20 articulados para operar na capital mexicana.

No plano doméstico, a Comil incorporou em sua carteira de clientes a Real Norte, operadora de transporte de passageiros com atuação nos estados do Mato Grosso, Acre e Rondônia. A compra inicial da empresa, dirigida por Eder Augusto Pi-

DESEMPENHO DA COMIL

Ano	Produção (unidades)	Exportação (unidades)	Participação da exportação (%)
2001	1.821	178	9,8
2002	2.129	359	16,9
2003	2.046	499	24,4
2004*	2.200	750	34,1

* Previsão; fonte: Comil



Ônibus rodoviários Campione com pintura dos frotistas, prontos para entrega



Fábrica da Comil em Erechim (RS) produziu 2,2 mil carrocerias em 2004, 34% para exportação



Ritmo de produção aumenta 10% e passa a 11 carrocerias por dia

neiro, totalizou 55 ônibus - 39 rodoviários, sendo 21 Campione 3.25, doze Campione 3.45 e seis Campione 3.85; dez urbanos Svelto e seis Piá, urbanos.

Já a Real Expresso, fundada há 51 anos pelo pai de Eder, José Augusto Pinheiro, comprou mais 19 carrocerias rodoviárias modelo Campione 3.45. Em dezembro de 2003, quando completou meio século, a Real Expresso havia comprado 50 ônibus Comil.

No Nordeste, o Grupo Francisco Tude, que reúne várias empresas na região, também está entre os mais novos clientes da Comil. A Auto Viação Progresso adquiriu 20 rodoviários Campione 3.65, enquanto outras duas empresas do grupo, Vera Cruz e Cruzeiro, fecharam a compra de 35 urbanos com carroceria Svelto. ■

PRODUÇÃO AUMENTA

A Comil entra o ano de 2005 já produzindo mais. Seu ritmo diário de montagem em janeiro passa para 11 carrocerias, 10% de aumento sobre a cadência anterior. Isso exigiu a contratação de 100 funcionários, elevando seu quadro para 1,9 mil pessoas. Ao longo de 2004 a empresa havia aumentado sua produção de 9 para 10 carrocerias.

A produção da gaúcha Comil, em 2004, foi de 2,2 mil unidades, volume 7,5 superior ao registrado em 2003, quando fez 2.046 carrocerias. As exportações cresceram numa velocidade maior. Em 2004 a Comil vendeu externamente 750 unidades, 34,1% do total produzido. Em 2003, exportou 499 unidades, 24,4% do total.

PODE COMPARAR.

A EMPRESA 1 É A CAMPEÃ EM IMPLANTAÇÃO
DE BILHETAGEM ELETRÔNICA.



1º Lugar EM AGILIDADE

A Empresa 1 deu mais um show de competência em Fortaleza, implantando, em apenas 7 meses, um dos mais modernos e eficientes sistemas de bilhetagem do mercado.

Ao contrário de outras capitais, que iniciaram a implantação na mesma época e ainda não concluíram, os empresários de Fortaleza já estão contabilizando o retorno do investimento. São 1.776 carros, de 24 empresas, em plena operação na cidade.

1º Lugar EM SOLUÇÕES

O SIGOM é o software desenvolvido pela Empresa 1 que se adequa às necessidades dos clientes.

Em Guarulhos, com uma frota composta por 1.515 veículos, o desafio foi integrar ônibus urbanos e metropolitanos com vans urbanas e metropolitanas. O sucesso está comprovado.

Em Florianópolis, a Empresa 1 implantou o sistema de bilhetagem com o maior número de funcionalidades ativadas em todo o País, já em operação há um ano.

1º Lugar EM CUSTO-BENEFÍCIO

Considerando o tempo de implantação dos projetos, o custo-benefício do sistema da Empresa 1 é imbatível.

Nenhuma outra empresa no mercado tem a agilidade que garante o retorno do investimento em tão curto prazo. Compare.

1º Lugar EM TECNOLOGIA

Pioneira na tecnologia smart card sem contato.

Única com recarga a bordo em 100% dos clientes.

Sistema de coleta de dados via WLAN.

Interoperabilidade garantida em qualquer sistema de transporte.

1º Lugar EM CRESCIMENTO CONSTANTE

São 46 cidades em 12 estados brasileiros, sendo 5 capitais.

Mais de 7.500 equipamentos comercializados.

1.900.000 cartões em operação diária.

PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

Em parceria com a Bandag, a editora OTM estará realizando o curso **GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA**, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota.

O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

OS TÓPICOS ABORDADOS

- 1 - Tipos de Pneus
- 2 - Nomenclaturas
- 3 - Pressão
- 4 - Carga
- 5 - Velocidade
- 6 - Montagem
- 7 - Identificação do Pneu na Frota
- 8 - Armazenagem
- 9 - Controle dos Pneus
- 10 - Legislação e Normas
- 11 - Reforma de Pneus
- 12 - Sistema de Gerenciamento

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

Hotel Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1 960.
Próx. ao Aeroporto de Congonhas
São Paulo - SP
(11) 5094.3377

A DATA

17 e 18 de março de 2005

O INSTRUTOR



Antônio Carlos Pereira - Administrador de Empresas pelo IPEP - Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa, atua como Gerente de Treinamento na Bandag do Brasil, com amplo conhecimento em treinamento voltado para o Gerenciamento de Pneus para Frotas.

INFORMAÇÕES GERAIS

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

Formas de Pagamento:
Deposito 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

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promocões e eventos

REALIZAÇÃO:



transporte
TODAS AS CIDADES
MODERNO

INFORMAÇÕES:

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

A EXPORTAÇÃO SEGUE FORTE

Encarroçadora colocou em 2004 no mercado externo 85% do que produziu na fábrica de Botucatu e para 2005 a previsão é manter, no mínimo, o mesmo ritmo

tem colocado no mercado externo entre 65% a 85% do que produz na fábrica de Botucatu, interior paulista.

Segundo o executivo João Paulo Cunha Ranalli, embora a Irizar Brasil tenha uma capacidade instalada para montar mil carrocerias por ano, o ritmo desde 2002 tem sido de 500 unidades. "Nossa meta, sempre, é a busca de resultados financeiros e não de quantidades. Tal política tem garantido a lucratividade, indispensável para qualquer negócio".

Ranalli lembra que no mercado doméstico há uma forte competição. "O mercado brasileiro é bem apertado em termos de preço, resultado de uma política construída ao longo dos anos", diz, para acrescentar: "Particularmente, continuamos trabalhando no sentido de ampliar novos mercados externos, como África do Sul, Argentina, Arábia Saudita, Egito e outros".

O maior mercado da Irizar Brasil é a América Latina, que, incluindo o Brasil, representa 53% do volume. O Chile supera todos os outros destinos, consumindo um terço da produção de Botucatu.

A Irizar tem duas maneiras de exportar: o ônibus completo ou no sistema de PKD, para montagem em

fábricas no exterior.

REAÇÃO DOMÉSTICA – A Irizar só atua em ônibus rodoviários, um mercado, que, em nível doméstico, tem ensaiado uma estabilidade. "Os fro-

tistas têm dito que pelo menos o número de passageiros parou de cair, o que chega a ser um alívio depois de anos seguidos de baixas", observou Ranalli.

De fato. Empresas do porte da Gontijo e Viação Garcia, por exemplo, têm notado uma estabilidade na demanda de passageiros. A chamada "safra", caracterizada pelo período que vai de dezembro até o Carnaval, tem animado os empresários.

A economia do Brasil, após vários anos de recuos e de expansão medíocre, voltou a crescer no ritmo de 5% em 2004, taxa que, segundo peritos, tende a se repetir em 2005. A consistência no crescimento do Produto Interno Bruto é um dado relevante na medida que acaba "contaminando" positivamente os vários setores da economia.

A espanhola Irizar, cautelosa nas ações, trabalha para 2005 com indicadores do consenso que apontam para um mercado de ônibus rodoviário de "no mínimo manter os níveis de 2004".

Desde que começou a operar no Brasil, em meados de 1998 – e até novembro de 2004 – a Irizar produziu em torno de 2,2 mil carrocerias. "Somos bastante competitivos em todos os mercados e realidades operacionais. Oferecemos carrocerias com ar-condicionado, sem ar-condicionado, de 8,20 metros a 15 metros de comprimento, de 3,40 metros a 3,90 metros de altura, com motor traseiro ou dianteiro. Temos acabamento de luxo, mas temos também acabamento simples, enfim, podemos atender todas as demandas dos clientes", ressalta Ranalli. ■

A Irizar Brasil, que fechou 2004 com um volume de produção de 500 carrocerias, prevê um mesmo nível para 2005. As exportações estão bastante fortes na empresa e devem continuar em ritmo semelhante. Nos três últimos anos, a subsidiária brasileira

DESEMPENHO DA IRIZAR (em unidades)

Ano	Produção	Exportação	% Exportação
2001	350	171	48,9
2002	489	323	66,1
2003	498	410	82,3
2004	500	425	85,0
2005*	500	–	–

*Previsão; fonte: empresa

INTERBUSS VEM NA MEDIDA CERTA

Para aplicação intermunicipal e fretamento, carroceria nasceu adequada e otimizada para atender a interesses do usuário, do frotista e da conjuntura

Segundo Milton Giumelli, projetos como o Interbuss se encaixam na demanda desejada pelo cliente, "que não quer nem mais, nem menos, mas um ônibus na medida exata de suas necessidades".

O Interbuss pode ser encarroçado sobre chassis com motor dianteiro ou traseiro. Foi idealizado para um comprimento entre 12 metros e 12,3 metros, altura de 3,4 metros e distância entre assentos de 80 centímetros.

O Interbuss, segundo o executivo, rompe com o improviso. "Para se

fazer uma carroceria intermunicipal ou se partia de um rodoviário enxuto ou de um modelo urbano incrementado", diz Giumelli.

A Busscar fecha 2004 com produção em torno de 1.750 unidades, 84% de expansão sobre 2003, quando fabricou 951 unidades, um resultado afetado pela reestrutura-

ção da encarroçadora.

No início de 2004 a Busscar recebeu do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) uma injeção de R\$ 30 milhões para reforço de capital de giro. "Com esse recurso mais a reestruturação completa da organização, pudemos, gradativamente, retomar maiores volumes de produção", diz o diretor.

Em março de 2004 a Busscar produziu 40 carrocerias, em junho já



Interior otimizado com espaço entre poltronas de 80 cm

estava em torno de 150 unidades e, a partir de novembro, o volume passou a ser de 250 carrocerias mensais. A previsão da empresa é, no mínimo, manter esse ritmo durante 2005, daí a previsão em torno de 3 mil carrocerias os 12 meses. "Desse volume, 60% pelo menos serão exportados", acrescenta o executivo.

Além da fábrica de Joinville, a Busscar tem operações industriais no México, Colômbia, Noruega e Cuba, unidades que responderam, em 2004, por cerca de mil carrocerias.

Milton Giumelli lembra que, no processo de retomada da Busscar – "a partir de junho de 2004 já começamos a ter azul no resultado operacional" – foram decisivos os apoios de "clientes, fornecedores, instituições financeiras e montadoras de chassis, que tiveram a sensibilidade de confiar na importância da Busscar para a região e para o País".

Na reestruturada Busscar, Cláudio Nielson assumiu a presidência, auxiliado por uma equipe de diretores que, além de Milton Giumelli, tem Benedito Violante, na manufatura e logística, Elvim Delmonego, na área administrativa e financeira e Horst Peterhans, na Tecnofibra, coligada do grupo catarinense. ■



Interbuss: para quem não quer nem mais, nem menos

A Busscar, encarroçadora de Joinville (SC), criou a Interbuss, a carroceria na medida certa para uso em operações intermunicipais, em conexões regionais e em serviços de fretamentos. "O Interbuss foi concebido a partir da necessidade que detectamos nesses segmentos", diz Milton Mendes Giumelli, diretor de tecnologia e comercial para os mercados interno e externo da Busscar.



Aqui se produz a nova geração de ônibus do Brasil

Incorporando tecnologia de ponta, a indústria Mascareello Carrocerias e Ônibus ocupa área construída de 20 mil metros quadrados, no Distrito Industrial Albino Nicolau Schimidt, em Cascavel-PR.



CRAN Via
Motor dianteiro



CRAN Micro



CRAN Mini

Mascareello Carrocerias e Ônibus

BR. 277 - Km 598 - Distrito Industrial Albino Nicolau Schimidt - CEP: 85.804-200
Caixa Postal: 035 - Tel./Fax: +55 (45) 219-6000 - Cascavel - Paraná - Brasil

www.mascareello.com.br



Mascareello

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.

16 de Março 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

17 de Março 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

18 de Março 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:

IBIS São Paulo Congonhas - Rua Baronesa de Bela Vista 801 - Vila Congonhas.

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



transporte
Tudo os modos

INFORMAÇÕES:

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

AS MELHORES EMPRESAS DO ANO

Solenidade de entrega do Prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística reuniu empresários e personalidades de todos os segmentos

Sonia Crespo



Abílio Gontijo Jr. (à dir.), com troféu entregue por Meton Soares, da CNT



Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora, fez um relato das atividades da empresa neste ano

Empresários e autoridades de todos os segmentos de transporte estiveram reunidos na festa anual, realizada pela OTM Editora e pela MFontana Promoções, para a entrega do prêmio Maiores e Melhores do Transporte e Logística de 2004. Cerca de 350 convidados compareceram ao evento realizado no Caesar Park Business de São Paulo (SP), no bairro de Vila Olímpia, para prestigiar aqueles que conquistaram os melhores resultados na avaliação contábil de suas empresas

durante o ano de 2003.

Ao todo foram entregues mais de 40 troféus, distribuídos em três categorias de prêmios: a melhor em cada segmento da indústria de transportes, a melhor em cada setor de serviços em transportes e a melhor em cada modo de transporte. Também foi escolhida a melhor entre as melhores de cada um desses setores, além da Personalidade do Ano 2004 e as empresas vencedoras do concurso Pintura de Frota, nas categorias transporte urbano de passageiros, transporte rodoviário de passageiros e transporte de carga.

Na abertura do evento, Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e MFontana Promoções, fez um relato das atividades do grupo neste ano e anunciou novos projetos para 2005. Em seguida, foram convidados a fazer pronunciamentos Meton Soares, vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), e o secretário estadual dos Transportes de São Paulo, Dario Rais Lopes.

QUEM VENCEU – Na avaliação de as Maiores e Melhores do Transporte deste ano, no setor de transporte



Daniel Maia (à dir.), diretor-presidente da Carris, do setor metropolitano

MAIORES E MELHORES DO TRANSPORTE 2004

de passageiros venceram as empresas Companhia Carris Porto-Alegrense, Empresa Gontijo de Transportes e Rápido Del Rey, respectivamente nas categorias Metropolitana de Passageiros, Rodoviário de Passageiros, e Fretamento e Turismo. Os prêmios foram entregues por Meton Soares para a Gontijo, representada pelo diretor-presidente Abílio Pinto Gontijo Jr.; à Carris, nas mãos do diretor-presidente Daniel Maia; e para a Rápido Del Rey, recebido pelo sócio-gerente da empresa Natal Rodrigues.

Nos outros modos de transporte foram entregues os troféus à Gol Transportes Aéreos, a melhor na categoria Transporte Aéreo, representada pelo sócio da empresa Joaquim Constantino Neto; para a MRS Logística, na categoria Transporte Ferroviário, nas mãos do presidente da empresa Júlio Fontana Neto; para a Petrobras Transporte – Transpetro, que enviou o gerente de Terminais Terrestres Albero Mitsuya Shinzaco

para receber o prêmio da categoria Transporte Marítimo e Fluvial; e para a Julio Simões Transportes e Serviços, no segmento de Transporte Rodoviário de Carga, que foi recebido pelo diretor-presidente da empresa, Júlio Simões.

A empresa aérea Gol Transportes Aéreos foi escolhida como a Melhor entre as Melhores de todos os segmentos de transporte. No setor de Indústria, o prêmio foi para a Gerdau e no setor de Serviços a ganhadora foi a Distribuidora de Produtos de Petróleo Ipiranga. Estes troféus foram entregues aos vencedores pelo secretário estadual dos Transportes, Dario Rais Lopes. O secretário também entregou o prêmio de Personalidade do Ano para o empresário e presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Carga do Estado de São Paulo (Setcesp), Urubatan Helou. Rais enfatizou que “se o Urubatan é hoje o empresário de destaque que é, isso se deve ao fato de ele ter a coragem de quebrar



Natal Rodrigues, sócio-gerente da Rápido Del Rey, vencedora na categoria Fretamento e Turismo

paradigmas”. Emocionado com a homenagem, Helou disse em seu discurso que faria tudo de novo se tivesse que escolher uma nova vida.

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO –

Para avaliar quem são as maiores e melhores do transporte, são analisados os resultados apresentados no

balanço de cada empresa, estabelecendo-se um ranking. Entre as 10 maiores empresas com receita operacional líquida de cada setor, o melhor desempenho é constatado pela pontuação alcançada em nove itens: receita operacional líquida, patrimônio líquido, lucro líquido, liquidez corrente, endividamento geral, rentabilidade sobre a receita, rentabilidade sobre patrimônio líquido, produtividade de capital e crescimento real da receita. Cada um desses itens recebe notas de 1 a 10; o cruzamento desses dados aponta quem são os ganhadores.



Cerca de 350 empresários e profissionais de transporte compareceram à premiação



**Tão bom quanto fazer parte
do início de uma história
é estar presente nela todos os dias.**

**Parabéns Nacional Expresso pelos
30 anos de estrada.**

A IMAGEM DA QUALIDADE

Participantes de todas as categorias de transporte de passageiros exibem pinturas que associam a qualidade dos serviços prestados ao visual do veículo

Sônia Crespo

Na versão 2004 do Concurso de Pintura de Frotas, que reuniu layouts de 34 empresas participantes, distribuídas nas categorias Urbano de Passageiros, Rodoviário de Passageiros e Rodoviário de Cargas, houve uma preocupação das empresas concorrentes em imprimir na estética dos veículos a qualidade e a velocidade dos serviços oferecidos. Os elementos usados criaram movimento e contrastes, tanto entre os volumes das carrocerias como entre as cores utilizadas. Participaram do concurso designs de todos os tipos, do moderno e arrojado ao tradicional e reestilizado. Para avaliar essas pinturas, integraram a comissão julgadora três experts no assunto: o vice-presidente de mídia da agência de propaganda

Grey Brasil, Antonio Toledano, o designer gráfico Eduardo Gragnani e o editor de Transportes do jornal Gazeta Mercantil, Ariverson Feltrin.

Na categoria Rodoviário de Passageiros, na qual concorreram 14 empresas, a vencedora – com voto unânime – foi a Brasil Sul Linhas Rodoviárias, de Londrina (PR). O projetista da pintura, Luiz Antonio Misse-mota, desenhou uma bandeira no centro da carroceria, que invade as áreas das janelas e se estende até o teto do ônibus. A concepção gera a sensação eminente de que a bandeira está tremulante. “Estampar essa bandeira nos veículos foi um desafio, pois era necessária uma representação precisa sem ser óbvia, e muito menos ofensiva ao símbolo nacional”, diz.

Luiz Misse-mota esclarece que apesar do nome da empresa ser Brasil Sul, a bandeira nacional foi escolhida por representar toda a nação, conceito que engloba a região sul e transmite as idéias de soberania e coletividade. A comissão julgadora se entusiasmou com esse design porque a bandeira foi estilizada, ganhou movimento. Misse-mota diz que a logotipia escolhida tem como objetivo transmitir o conceito de liberdade. Foi considerada também a questão da segurança; as tonalidades da bandeira e a cor prata garantem maior visibilidade do veículo à noite. Ele define seu trabalho como um projeto de execução bastante simples, que permite uma agilidade tanto na pintura como na manutenção da frota, e o resultado estético é equilibrado e atraente. Para Eduardo Gragnani, o layout vencedor “é moderno, tem velocidade e movimento e toma toda a lateral, além de ser requintado nos detalhes”.

O segundo colocado na categoria rodoviário de passageiros foi a empresa de transporte internacional Pluma Conforto e Turismo, de Curi-



Design da Brasil Sul: sensação de movimento e requinte nos detalhes

tiba (PR). Os jurados destacaram, também em unanimidade, o equilíbrio entre os volumes que compõem a pintura, de autoria de Armando Villela, da Villela Design. “Durante a elaboração do projeto, definimos que manteríamos as cores, mas dando destaque para o vermelho, por ser uma cor mais vibrante, e acrescentando o dourado e o prata, para adicionar um toque de requinte. Assim surgiram as cores diferenciadas para cada classe: no carro-leito, por exemplo, a cor vermelha foi substituída pela cor prata, dando uma imagem mais sóbria para este tipo de serviço”, explica o designer. Além da nova pintura, a Pluma acrescentou ao logotipo do nome a pala-



Leveza no design da Pluma, com combinações diferentes de cores

vra “Internacional”, já que se dedica ao transporte de passageiros entre Brasil, Argentina, Chile e Para-

guai. “O desenho das plumas integradas cria a imagem de uma pomba, o que dá a sensação de leveza”, avalia Antonio Toledano.

Não houve indicação para o terceiro lugar nesta categoria. A comissão julgadora decidiu apenas conceder uma menção honrosa à empresa Viação Itapemirim, de São Paulo (SP), que se moderniza constantemente sem alterar a cor amarela vibrante de seu design. “Depois de tantos novos layouts, a empresa mantém, além da cor, as linhas e a segurança; está sempre se preocupando com novas soluções”, comenta Ariverson Feltrin.

IDENTIDADE RENOVADA – A comissão escolheu como vencedor da



Forma e função estão integradas no layout da Viação Serro

TOLEDO AURORA FARFÁLIA PONTA GROSSA CURITIBA JOINVILLE BALNEARIO GAMBORIU FLORIANOPOLIS

Nós vamos mais longe por você

BRASIL SUL

RIO GRANDE DO SUL PORTO ALEGRE

NOSSOS ÔNIBUS CHAMAM A ATENÇÃO DE QUEM ESTÁ DO LADO DE DENTRO E TAMBÉM DE QUEM ESTÁ DO LADO DE FORA.

Brasil Sul Linhas Rodoviárias. A grande premiada na Categoria Transporte Rodoviário de Passageiro.

Com apenas um ano de vida, a Brasil Sul Linhas Rodoviárias conquistou um grande feito: o reconhecimento da principal revista especializada em transportes do país.

Resultado do nosso compromisso em oferecer a frota mais moderna do país.

PINTURA DE FROTAS

categoria Urbano de Passageiros, que contou com oito concorrentes, a empresa Viação Serro, de Belo Horizonte (MG), com design elaborado por Armando Villela. "A idéia dos proprietários foi tentar manter as características originais, com relação às cores utilizadas, criando uma identidade nova e moderna, preparada para se manter jovem e agradável", define Villela. Para a comissão, o resultado visual ficou bem equilibrado: "Integraram-se totalmente a forma e a função; além disso o projeto explorou



Linhas vermelhas circulares valorizam o logo da Transportes e Turismo Carapicuíba

muito bem as linhas do veículo e o contraste das cores branca e vermelha", analisa Eduardo Gragnani.

Segunda colocada, a Empresa de Transportes e Turismo Carapicuíba – ETT, de Carapicuíba (SP), também apresentou uma solução bastante dinâmica em seu novo layout. Elaborada pelo designer Luiz Misse-

mota, o projeto é valorizado pelas finas linhas vermelhas que valorizam o fundo amarelo e branco. "O logo combina com a pintura", comenta Toledano, enfatizando o ponto de equilíbrio que irradia a pintura. "O ônibus urbano deve ser despoluído visualmente. Esta solução facilita a identificação do ônibus", acrescen-

ta Ariverson Feltrin.

A Expresso Princesa dos Campos, de Curitiba (PR) foi a terceira colocada nesta categoria, pela solução inusitada de seu projeto. "O design cresce em direção aos vidros. É uma idéia inovadora de grafismo", analisa Gragnani. O projeto foi elaborado pela Missemota Arquitetura e Design. O projeto traduziu o conceito do local de origem da empresa – a região dos Campos Gerais – na forma de um broto, que simboliza toda a energia e vigor de um novo período, segundo definição dos criadores do layout.

Entre os doze participantes da categoria Rodoviário de Carga, a comissão julgadora apontou como vencedor a empresa Luft Logistics, de Barueri (SP), pelo design arrojado de alguns caminhões que comemoram o número mil na frota de veículos. A comissão concordou, em unanimidade, em dar uma menção honrosa à empresa UPS do Brasil Remessas Expressas, de São Paulo (SP), pela imponência da nova pintura dos veículos da frota. ■



Itapemirim: menção honrosa pela atualização constante do visual

Todo cidadão tem o direito de ir e vir



Especialmente com a Neobus

A Neobus apresenta seu novo sistema de acesso para passageiros com necessidades especiais. Composto por rebaixamento na parte traseira, conjugado com rampa de acionamento manual,

esse novo dispositivo tem duas grandes vantagens: custo reduzido em relação ao sistema de elevador e grande praticidade, que permite ao próprio usuário acionar o dispositivo.

Neobus. Democratizando o transporte coletivo.

NEOBUS



Fachada da Fetransrio: evento reuniu 46 estandes de fabricantes e prestadores de serviço do setor de ônibus na Marina da Glória, no Rio de Janeiro (RJ)

PALCO PARA NOVOS NEGÓCIOS

Em sua 5ª versão, a Fetransrio recebe mais de 4 mil visitantes e proporciona bons resultados aos expositores, que abriram portas para futuros negócios

Sonia Crespo

A 5ª Fetransrio – Feira Rio Transporte apresentou diversos lançamentos da indústria de ônibus para um público de 4 mil visitantes, que foram à Marina da Glória, no Rio de Janeiro (RJ), entre os dias 10 e 12 de novembro último. Os 46 expositores, em geral, avaliaram a feira como um bom meio de divulgação de seus produtos. Simultaneamente, a 11ª Etransport – Congresso sobre Transporte de passageiros também obteve participação expressiva de autoridades e profissionais no setor.

“Temos possibilidades de vendas que estão se concretizando, após contato realizado na feira”, diz Luiz

Carlos Massa, dirigente da Aesys, fabricante de painéis eletrônicos para ônibus e rodovias. A empresa lançou na feira um novo painel frontal para ônibus, com duas linhas e com gráficos, em duas versões. De acordo com o executivo, o fluxo da feira foi superior ao esperado.

A DaimlerChrysler exibiu em seu estande cinco chassis para ônibus: os rodoviários O500 RS e O500 RSD e o urbano OF 1722 M, que foram lançados em setembro, o ônibus a gás OH 1623 LG, e o rodoviário O 500 R.

Entre as encarroçadoras que desembarcaram na feira com as últimas novidades do setor, a Neobus apresentou um lançamento: o novo



A Allison Transmission, divisão da General Motors, expôs em seu estande a linha completa de transmissões automáticas Torqmatic

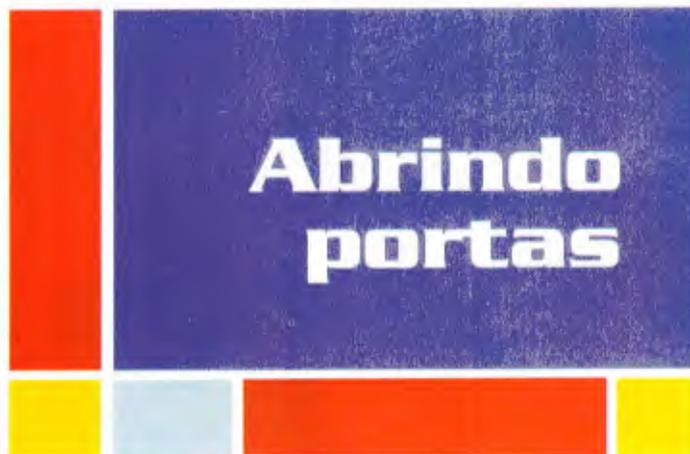


Entre os distribuidores de combustíveis que participaram da feira, a Petrobras Distribuidora mostrou como funciona o sistema CTF

microônibus Thunder Plus, com alongamento dianteiro – a porta de entrada está na frente da roda dianteira. Entre os fabricantes de carrocerias, um dos destaques foi a gaúcha Marcopolo, que expôs, na área externa da feira, o rodoviário Viaggio 1050 e os urbanos Torino e Viale.

No segmento de motores e transmissões, a Cummins do Brasil aproveitou o evento para mostrar aos visitantes o recém-lançado motor mecânico Euromec III e a nova linha de propulsores eletrônicos da versão Interact 4/6 cilindros. No estande da Allison Transmission, a linha Torqmatic de transmissões automáticas foi o produto de maior evidência. Entre os distribuidores de combustíveis, uma das que mais chamou a atenção do público visitante foi a Petrobras, que mostrou em seu estande o sistema de funcionamento do CTF – Controle Total de Frotas.

Os serviços de bilhetagem eletrônica mostraram diversas novidades na feira: a Embryo exibiu um terminal de mesa para recarga e venda de crédito de passagens. A Empresa 1 lançou durante o evento o sistema Sicash, um cartão eletrônico do tipo contactless que serve tanto para efetuar pagamentos como para passagem eletrônica. "A feira se mostrou interessante porque houve uma maior circulação de empresários", diz Carolina Biagi, assistente de



Portas Pneumáticas e elétricas

Rampas para ônibus urbanos

Plataformas elevadoras



Endereço: Polígono Industrial Sables
08253 S. Salvador de Guardiola - Barcelona - Espanha
Telefone: (34) 93 8352900 Fax: (34) 93 8358400
E-mail: masats@masats.es Web site: www.masats.es



marketing da Wolpac, que apresentou um novo modelo de catraca eletrônica de quatro braços.

Os fabricantes de componentes e acessórios também tiveram presença efetiva no evento: "A feira esteve melhor este ano, porque houve mais interesse dos visitantes e novos expositores", comentou Rossana Lucio, analista de vendas da Carrier Transicold, fabricante de sistemas de ar refrigerado.

De acordo com pesquisa feita pela Fetranspor, organizadora do evento, 86,5% dos expositores definiram como satisfatória a localização da feira. Dos participantes, 89,2% acharam boa a organização do evento. Com relação aos objetivos comerciais da feira, 63,9% dos entrevistados consideraram os resultados bons. As expectativas



Mais de 4 mil visitantes, de diversas regiões do País, prestigiaram o evento, que apresentou diversos lançamentos do setor

foram atendidas para 78,4% dos expositores.

ÊXITO NO CONGRESSO – O 11º Etransport, realizado simultaneamente à Fetransrio, contou com a participação do secretário estadual dos Transportes do Estado do Rio de Janeiro, Augusto Ariston, e do secretário municipal de Transportes do

Rio de Janeiro, Arolde de Oliveira, na abertura do evento. No encontro foram realizados debates sobre diversos tópicos: "Corredores Expressos", abordado em palestra pelo vice-presidente da Associação Nacional dos Transportes de Passageiros (ANTP), Cláudio de Senna Frederico; "Bilhetagem Eletrônica", apresentado pelo presidente da Rio Ônibus, Lélis Teixeira, e pelo diretor de Operações e Tecnologia da Fetranspor, Arthur César de Meneses Soares; "Concessões, Permissões e Prorrogações", tema que coube ao professor Diogo de Figueiredo Moreira Neto; "Transporte e Meio Ambiente", exposto pelo secretário nacional de Transporte e Mobilidade Urbana, José Carlos Xavier; e "Qualidade e Imagem", que teve como palestrante o jornalista e cineasta Arnaldo Jabor.

O encontro contou com a participação de cerca de 800 pessoas e foi encerrado com a leitura da 10ª Carta do Rio de Janeiro pelo superintendente da Fetranspor, Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, com as propostas e diretrizes que foram apontadas durante as discussões. ■

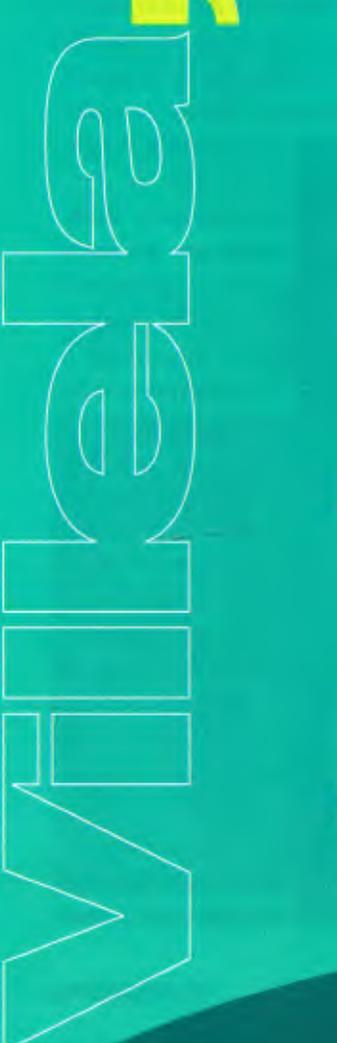


Na área externa da exposição, encarroçadoras mostraram seus principais produtos, como a Marcopolo, que trouxe os modelos rodoviário Vlagglo 1050 e urbanos Torino e Viale



Villela, Design

8 PRÊMIOS NACIONAIS DE DESIGN DE FROTA



Para empresários que sabem que a imagem é tudo, a Villela Design transforma suas frotas em obras de arte. Um investimento com resultados garantidos.



RUA ARAÚJO RIBEIRO . 20 . CONJ 202 . BAIRRO VILA PARIS . CEP 30380-710
BELO HORIZONTE . MG

TEL // FAX (31) 3296-6367
CELULAR // (31) 9984-4424 // ARMANDO VILLELA

contato@villeladesign.com.br

www.villeladesign.com.br

OPERADORES QUEREM NOVAS REGRAS

Dois temas dominaram as comemorações da Abrati: homenagem aos empreendedores e negociação de novas regras com o governo para o setor rodoviário

Alguns dos homenageados: José Augusto Pinheiro, Heloísio Lopes, Walter Lemes Soares, Aylmer Chieppe e Bernadino Rios Pim (da esq. à dir.)

As empresas de transporte rodoviário ingressam em 2005 com a expectativa de que o próximo ano sirva para definir o marco regulatório do setor. Na celebração de fim de ano realizada pela Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati), em Brasília, no dia 9 de dezembro, dois temas dominaram as comemorações: a homenagem aos empreendedores que desbravaram estradas, vislumbraram oportunidades e criaram uma representação nacional das empresas de transporte de passageiros e a disposição em negociar com o governo a atualização das regras e leis que regem a atividade.

O presidente da Abrati, Sérgio

Augusto de Almeida Braga, abriu as festividades realizadas no Hotel Blue Tree enfatizando a herança deixada pelos pioneiros. "iniciamos um processo de reconhecimento das pessoas que fizeram o setor, muitas vezes sem a preocupação de acumular capital e voltados à dedicação ao trabalho e que geraram renda e emprego", comentou.

Os homenageados foram Oscar Conte, Fernando Garcia Caminha Cid, Bernardino Rios Pim, Heloísio Lopes, José Augusto Pinheiro, Aylmer Chieppe e Walter Lemes Soares. O homenageado especial foi José Paulo Gandolfo. Ao citar os nomes e fazer uma breve apresentação sobre a trajetória de cada um desses empresários, Sérgio Augusto

de Almeida Braga, valorizou o desprendimento dos líderes que, em meio a seus negócios, reservaram tempo para consolidar a representatividade do setor. "Trata-se de um resgate histórico. Homenageamos os ex-presidentes da entidade fundada na década de 70. Estamos valorizando o desprendimento daqueles que deixaram suas empresas para se dedicar ao coletivo", salientou. Os homenageados foram agraciados com



POLIAS MAGNÉTICAS

para equipamentos de ar-condicionado
Thermo King, Webasto, Recrusul, Carrier
e Denso, num único lugar.



Ex.: Thermo King



Ex.: Webasto



Ex.: Recrusul

Temos
qualidade superior, preço imbatível
e entrega imediata

klimabus

Telefax: (11) 6107-7054
E-mail: vendas@klimabus.com.br
www.klimabus.com.br



O ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento (ao centro), em debate com associados da Abrati

o troféu Empreendedor.

Presente à festividade, o diretor-geral da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), José Alexandre Resende, fez referência à definição do novo marco regulatório. "Com todas as dificuldades em que foi montado, o setor às vezes se depara com demandas do mercado e da legislação, que dão o tom entre o setor e os atos regulatórios", disse. Segundo Resende, o ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento, comentou que deseja que o arcabouço legal seja solucionado.

Numa referência aos desbravadores, o presidente da ANTT comentou que os transportadores pioneiros ligaram, em sua trajetória empresarial, as capitais ao interior dos estados e do País. Ele observou, também, que no passado e no presente as empresas de transporte terrestre foram parceiras do setor público no dever em transmitir a sensação de segurança à população brasileira.

Foi ainda em referência à segurança que Resende mencionou o transporte clandestino. "O governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva preocupa-se com a fiscalização no

segmento clandestino", afirmou. Segundo ele, mantida a tendência de expansão da economia brasileira, espera-se que a locomoção das pessoas também aumente.

Os indicadores da Abrati mostram que o transporte rodoviário responde por 95% da matriz do transporte de passageiros, seguida pelo segmento aéreo com 3% e ferroviário com 1% (outros modos, 1%). O transporte intermunicipal, interestadual e internacional é mantido por duas mil empresas que prestam 18.665 serviços executados no ano por meio de uma frota de 60 mil veículos e 350 mil empregados. No ano, o contingente de passageiros transportados nos segmentos interestadual e internacional pelas empresas permissionárias soma 140,8 milhões. Esses números demonstram que o ônibus é o meio de locomoção mais utilizado pelos brasileiros, sendo também o de maior capacidade por estar presente em praticamente todas as localidades do país.

A festa de encerramento do ano da Abrati reuniu 350 pessoas em Brasília. Num balanço conciso, Sér-

gio Augusto de Almeida Braga avaliou que 2004 foi um ano equivalente ao de 2003 com destaque para uma melhor reação do mercado em outubro. Para 2005, o dirigente considerou que o setor deverá registrar crescimento entre 2% e 3%.

Ao dar destaque às homenagens prestadas neste ano, a entidade buscou resgatar os aspectos mais importantes da história do transporte rodoviário de passageiros. Um dos homenageados foi Oscar Conte, o primeiro presidente da Rodonal (a primeira associação de classe do setor, criada em meados da década de 70) entre 1976 e 1979. Ele foi agraciado com a estatueta Empreendedor por ter montado a Rodonal e por ter agregado em torno dela os empresários da área. Em sua gestão, ele buscou o equilíbrio econômico das empresas e, ajudou na implantação de uma planilha de custos.

Esse trabalho abriu caminho para Fernando Campinha Garcia Cid, o segundo presidente da Rodonal, e também homenageado da Abrati. Tido como incentivador dos serviços prestados pelas transportadoras, Fernando Campinha promoveu semi-

nários, encontros e reuniões de trabalho durante sua gestão, entre 1980 e 1983.

Na seqüência dos premiados está Bernardino Pim, da Viação Itapeirim e que respondeu pela presidência da Rodonal entre 1984 e 1987. O ponto alto de sua administração foi a realização de congressos nos quais os transportadores ficavam frente a frente a membros dos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, fato que propiciou o debate de relevantes temas para o setor.

Coube a Heloísio Lopes, o quarto presidente da Rodonal, dinamizar entre os anos 1988 e 1991 as relações do setor com membros do Congresso Nacional, época da Assembleia Constituinte. Com a mudança do DNER para Brasília, foi de Heloísio Lopes a idéia de transferir a sede da Rodonal para a capital federal.

A José Augusto Pinheiro, da Real Expresso, foi reservada a tarefa de

OS HOMENAGEADOS

Oscar Conte
Fernando Garcia Cid
Bernardino Rios Pim
Heloísio Lopes
José Augusto Pinheiro
Aylmer Chieppe
Walter Lemes Soares

HOMENAGEM ESPECIAL

José Paulo Gandolfo

ampliar a união da categoria e aperfeiçoar o relacionamento com o poder concedente. Quinto dirigente da Rodonal, José Augusto presidiu a entidade por dois mandatos e foi em sua gestão que foi editado o decreto que estabeleceu as permissões teriam prazo de 15 anos, podendo ser prorrogadas por mais 15.

Em 1989, Aylmer Chieppe, da Viação Águia Branca, capitaneou, juntamente com outros empresários,

movimento visando à criação de uma entidade representativa das empresas com linhas intermunicipais. Primeiro foi criada a NTI em 1989, que se transformou em 1993 na NTR. Foi ainda na gestão de Chieppe que houve a fusão entre a Rodonal e a NTR para criar a Abrati.

Em 1995, Walter Lemes Soares, da Transportes Andorinha, assume a entidade com a missão de conciliar conflitos de classe. Em sua administração houve mudanças na legislação setorial procurando-se chegar a um entendimento com os técnicos do governo.

Em 1999, Oscar Conte retorna à entidade para uma segunda gestão marcada por encontros com empresários e representante do Ministério dos Transportes. Foi em sua administração que se criou um programa de rádio na emissora CBN e se passou a publicar a revista e a página da Abrati na internet. ■



Segurança e Eficiência, a AUTO LINEA Faz a Diferença.

**AJUSTADOR
AUTOMÁTICO
DE FREIO**

Hübner



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

FUNDAÇÃO DE NÃO-FERROSOS

USINAGEM

FUNDAÇÃO I DE FERRO

FUNDAÇÃO II DE FERRO



**AUTO
LINEA**

(41) 641-5000

www.autolinea.com.br

PASSAGEM MAIS ECONÔMICA

Tacom incorpora ao sistema de bilhetagem eletrônica de Belo Horizonte a integração temporal aberta, que reduz o valor total da viagem

O novo sistema de integração está sendo implantado em 258 linhas e 2.500 ônibus



A Empresa Tacom está lançando mais uma novidade no sistema de bilhetagem eletrônica – denominado CITbus – que está implantado na cidade de Belo Horizonte (MG) desde janeiro de 2002. É a integração temporal aberta, com complementação de tarifa. A facilidade permite que o passageiro integre a tarifa de até três percursos, em linhas diferentes, com sentido definido. “É a racionalização da infra-estrutura de transporte. O sistema permitirá avaliar qual linha poderá se integrar com outra, fazendo valer a direção do percurso”, explica o diretor comercial da Tacom, Marco Antonio Tonussi. O executivo explica que a integração não pode ser de graça, mas barateira consideravelmente a viagem de um grande contingente de passageiros. A integração que está sendo implantada abrange 258 linhas e 2.500 ônibus, num sistema que atende a 1,4 milhão de usuários por dia.

A amplitude de recursos do Citbus permite lidar com inúmeras possibilidades de integração, coordenando redes complexas de transporte em atividades. A novidade evita a perda de receita para o empresário e favorece a mobilidade do usuário, a custos mais baixos.

“Em Belo Horizonte a demanda de usuários por até três linhas para chegar ao destino é muito grande”, comenta Tonussi. A economia pode chegar até R\$ 0,60 por passageiro.

Trata-se de um diferencial em relação às outras cidades que já têm sistema de bilhete único.

A integração temporal aberta possibilita o deslocamento do passageiro de forma aleatória a um custo único dentro de um só período de tempo. O CITbus faz a leitura do primeiro acesso ao coletivo, assim como do segundo e do terceiro, fornecendo dados para a cobrança tarifária diferenciada em todos os pontos da cidade. “Até então, só tínhamos conhecimento de integração em dois trajetos. O mecanismo permite definir o sentido, o tempo e um novo complemento tarifário para o terceiro trajeto”, diz.

As informações colhidas por meio do cartão smartcard do usuário são enviadas a uma matriz de integração, que definirá se é possível ou não considerar a tarifa integrada naquele percurso. Na dimensão atual do CITbus, é possível estabelecer até 99 tarifas diferentes, sejam elas fixas ou complementares. De acordo com Tonussi, Belo Horizonte já mantém ativas cinco tarifas complementares diferentes, desde dezembro último, quando começou a funcionar a integração temporal aberta com complementação em dois níveis. Nesse novo sistema estão integrados os microônibus que atendem a vilas e favelas, as linhas diametrais que circulam sentido centro-bairro e as linhas circulares.

A capacidade da matriz de integração do CITbus permite a ligação em primeiro nível de até 7.800 linhas diferentes de ônibus e modais variados, com definição de sentido, complementação tarifária, uma nova tarifa, fração extra de tarifa ou

mesmo tarifa zero. "Assim, o usuário paga pelo percurso que utiliza sem penalizar todo o sistema", acrescenta Tonussi. "Isso significa que cada vez mais é possível maximizar o arranjo tarifário, assim como aumentar o uso da frota sem a necessidade de criação de novas rotas. Nesse aspecto ganham todos os integrantes da cadeia de transporte: o usuário, o gestor, o empresário e o fluxo de trânsito", comenta Tonussi.

O executivo salienta a capacidade do software do CITbus, que permite o máximo de modelização na rede de transportes urbanos. Outra ferramenta do CITbus, que está em estudos para implantação, é a adoção de conceitos para definir descontos tarifários em diferentes horários do dia, assim como em diferentes dias da semana: "Podemos estabelecer até 7 faixas de valores", especifica.

TACOM NACIONAL – Nos projetos CITbus implantados no Brasil



Com o novo sistema de bilhetagem a economia para o passageiro chega a R\$ 0,60

existem atualmente 2,5 milhões de transações por dia com cartões inteligentes. A Tacom já instalou bilhetagem eletrônica nas capitais Salvador (BA), Maceió (AL), Recife (PE), Belo Horizonte (MG) e Teresina (PI), além das cidades de Uberlândia (MG) e Feira de Santana (BA). Ao todo são mais de 80 mil equipamen-

tos instalados nos 11 mil ônibus que operam no sistema de bilhetagem eletrônica. Desde que iniciou as atividades nesse segmento, em 1996, a Tacom já emitiu 4 milhões de smart-cards. Na cidade de Belo Horizonte, que tem hoje aproximadamente 2,2 milhões de habitantes, cerca de 280 mil cartões são recarregados a bordo dos coletivos. Já no início de 2005 o sistema CITbus incorporará uma Unidade de Resposta Audível (URA) para a compra de carga por telefone, atendendo a mais de 3.500 empresas que compram habitualmente os cartões, além de outros usuários. O sistema CITbus ainda agrega facilidades como o rastreamento de frota e a gestão operacional da frota de ônibus. Em Recife, a compra de créditos já está sendo feita via internet. Em 2004, conforme Tonussi, a Tacom ampliou entre 15% e 20% os projetos de bilhetagem eletrônica implementados no País. ■

A NOVA GAROTA DE IPANEMA.



Ipanema, Leblon, Copacabana, Jacarepaguá, Andaraí...

As Roletas WOLPAC foram aprovadas para bilhetagem automática e já estão disponíveis para equipar os ônibus do Rio de Janeiro. Além de baixo custo de manutenção, elas apresentam características que geram maior segurança e economia: interfaces eletrônicas customizadas, vedação estanque, relógio contador progressivo em ambos os sentidos de giro, sistema emergencial anti-pânico, trava encerrante comutadora (mecânica/eletrônica), rolamento axial alto-compensador, mecanismo anti-fraude, cabo de interligação (conector à prova de água) e assistência técnica em todo Brasil.



WOLPAC
CONTROLES EFICIENTES

www.wolpac.com.br - (5511) 4674-1777

PRODUÇÃO SUPERA MARCA HISTÓRICA

Com mais de 35% de contribuição em volume, as exportações levam o setor a atingir produção que pela primeira vez ultrapassa a marca de 20 mil unidades

O número de carrocerias produzidas em 2004 pelos associados da Fabus ficará acima de 20 mil unidades, recorde absoluto de todos os tempos. Até novembro o volume atingiu 19.749 carrocerias, com 11.230 urbanas, 5.468 rodoviárias, 4.214 microônibus e 391 miniônibus.

Houve um crescimento de 13,3% nos 11 meses de 2004 no confronto com igual período de 2003. A empresa que mais cresceu foi a catarinense Busscar, com 64,8%, que produziu 1.480 carrocerias. Única encarroçadora que decresceu, a

Irizar fabricou 435 unidades (-2,9%). A segunda em crescimento, a Ciferal, atingiu 2.787 unidades produzidas (+29%). A Marcopolo produziu 7.738 carrocerias (+8%), a Comil, 2.040 (+6,4%) e a Induscar/Caio, 5.271 (+8,9%).

Em percentagem de produção, o modelo rodoviário foi o que mais cresceu em 2004, com 29,8%. O modelo urbano aumentou 17,5%. As carrocerias de pequeno porte – tanto miniônibus (queda de 44,9%) como microônibus (menos de 9,8%) – tiveram recuo.

Duas empresas, a Busscar, e a

ALÉM DE 20 MIL

(Produção de carrocerias - em unidades)

	Urbanos			Rodoviários			Microônibus			Miniônibus			Total		
	2004	2003	%	2004	2003	%	2004	2003	%	2004	2003	%	2004	2003	%
Marcopolo	3.186	2.736	16,4	3.093	2.756	12,2	1.453	1.659	-1,2	4	14	-71,4	7.738	7.165	8,0
Busscar	483	395	22,3	852	424	100,9	145	79	83,5	-	-	-	1.480	898	64,8
Ciferal	2.495	1.714	45,6	-	-	-	66	-	-	226	447	-49,4	2.787	2.161	29,0
Comil	566	644	-12,1	951	550	72,9	377	474	-20,5	146	249	-41,4	2.040	1.917	6,4
Induscar	4.500	4.066	10,7	137	36	280,6	619	736	-15,9	15	-	-	5.271	4.838	8,9
Irizar	-	-	-	435	448	-2,9	-	-	-	-	-	-	435	448	-2,9
Total	11.230	9.555	17,5	5.468	4.214	29,8	2.660	2.948	-9,8	391	710	-44,9	19.749	17.427	13,3

Fonte: Fabus

ITINERÁRIO
LightDot

WWW.FRT.COM.BR



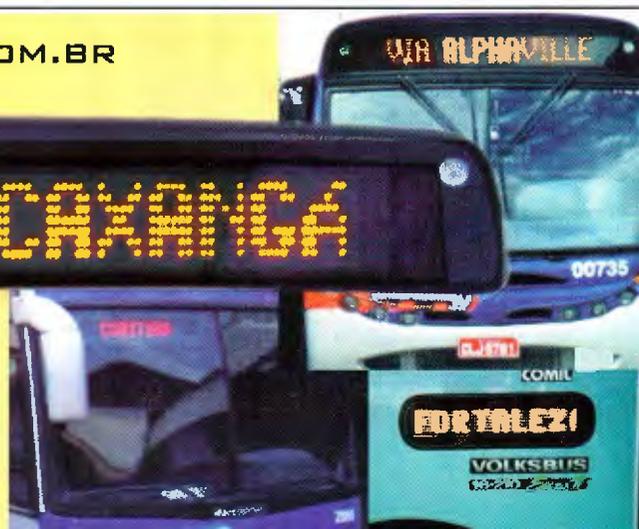
TECNOLOGIA LIGHTDOT®

PARA ÔNIBUS URBANOS E RODOVIÁRIOS

TOTALMENTE ELETRÔNICO, SEM PARTES MÓVEIS

ALTA VISIBILIDADE DIA E NOITE

CONTROLE AUTOMÁTICO DE INTENSIDADE



Ciferal, aumentaram suas fatias do total de carrocerias produzidas em 2004. A primeira passou de uma participação de 5,2%, nos 11 meses de 2003, para 7,5%, em 2004. A Ciferal saiu de 12,4% para 14,1%.

As demais encarroçadoras perderam participação de mercado. A líder Marcopolo, que tinha 41% em 2003 fechou os 11 meses de 2004 com 39,2%. A Induscar, que detinha 27,8%, baixou para 26,7%. A Comil recuou de 11% para 10,3%, enquanto a Irizar baixou seu market share de 2,6% para 2,2%.

As exportações contribuíram decisivamente para o recorde de produção dos encarroçadoras. No período janeiro a novembro de 2004 as vendas externas de carrocerias foram de 7.058 unidades, 18,7% a mais que as 5.946 unidades exportadas em igual período do ano anterior.

As vendas externas tiveram um forte papel no recorde histórico de

EXPORTAÇÕES SOBEM											
(Embarques de carrocerias em unidades - janeiro a novembro)											
	Urbano		Rodoviário		Microônibus		Miniônibus		Total		Varição %
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004/2003
Marcopolo	2.325	1.934	1.669	1.550	476	371	3	12	4.473	3.867	15,7
Busscar	236	302	573	279	98	61	-	-	907	642	41,3
Ciferal	93	163	-	-	-	-	12	-	105	163	-35,6
Comil	169	185	496	153	99	110	1	-	745	448	66,3
Induscar	138	236	56	16	233	199	-	-	427	451	-5,3
Irizar	-	-	371	375	-	-	-	-	371	375	-1,1
Total	2.961	2.820	3.145	2.373	906	741	16	12	7.028	5.946	18,2

Fonte: Fabus

produção de carrocerias. Isto porque representaram 35,7% do total produzido, uma representatividade nunca antes vista no conjunto dos encarroçadores. Registre-se que, no ano passado, de janeiro a novembro, as exportações já haviam participado com 34% da produção.

Além da Marcopolo, Busscar e Irizar que destinaram à exportação

respectivamente 58%, 61% e 85% dos volumes que produziram, a Comil é outra encarroçadora que vem crescendo bastante nas vendas externas. A empresa embarcou para o exterior 37% de sua produção. Para 2005 a previsão é aumentar ainda mais o ritmo dos embarques. Das 2,5 mil carrocerias que prevê fabricar, as exportações serão destino de 40%. ■

Por trás de um pára-brisa Vidroforte você vê segurança.



Felicidade é também as pessoas se sentirem seguras, protegidas e tranquilas. A Vidroforte, maior beneficiadora de vidros do sul do país, é hoje, uma das mais importantes fabricantes de pára-brisas e janelas para a linha automotiva, garantindo, através da aplicação de uma tecnologia de vanguarda e um rígido controle de qualidade, produtos de primeira linha, de alta resistência e durabilidade, seguindo normas, padrões e certificações internacionais.

Vidroforte. Esta marca dá mais segurança.



VIDROFORTE

CONVERSORES DE 24 V PARA 12 V

Inversores de 12 V ou 24 V para 110 V

Medidas: 9,6 x 4,0 x 1,4 cm
Peso: 880 gramas
Garantia de 1 ano

A maior linha de relés auxiliares e de pisca com alta potência. Amplificadores e sirenes. Temporizadores e relés de injeção eletrônica com exclusiva garantia de 3 anos.



Solicite catálogo: 11 6942-8087/arpe@arpe.com.br
ou visite www.arpe.com.br

gospubli@uol.com.br

Companhia internacional, líder no setor de A/A para ônibus, procura colaborador no Brasil, com ampla penetração demonstrável nas companhias de transporte rodoviário. Enviar CV para e-mail:

anuncio@telefonica.net



EUROBUS AR CONDICIONADO E REFRIGERAÇÃO



Especializada em Ar Condicionado para:

- Caminhões
- Ônibus
- Veículos Especiais.

Segurança e Conforto

Serviço Autorizado

DENSO

Oficina Móvel - 24 Horas

Entre outros

Venda de Peças Originais para todo o Brasil.

(11) 3644 - 7748 / 3644 - 6032 | www.euroar.com.br

Real Paulista

Peças e Vidros para Carrocerias de Ônibus urbanos e Rodoviários
DIVERSAS MARCAS

R. Cabo Romeu Casagrande, 310
Parque Novo Mundo - São Paulo - SP
CEP 02180-060

Tel (11) 6967-4565
Fax (11) 6967-5192
email: realpaulista@uol.com.br

ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)

380.2



- * Cabo alumínio até 3m.
- * Cepas plásticas anti-mofo.
- * Dispensa escada.
- * Fios florados de PET, com espuma.
- * Parabrisas, corredores e carrocerias.
- * Tamanho de 30X9 cm.

51.6351555



e-mail: oderichv@terra.com.br site: www.odim.com.br

São Sebastião do Caí/RS-BRASIL

PÁRA-BRISAS E VIDROS PARA ÔNIBUS



Distribuidor de pára-brisas e vidros originais das principais encarroçadoras (MARCOPOLO, CIFRAL, 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.

ANUNCIE AQUI

O retorno está mais próximo do que você imagina.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

VEÍCULOS, PEÇAS
SERVIÇOS

EXPORTAÇÕES PUXAM RÉCORDE

Com expansão de 31% nas vendas externas, as montadoras compensam estabilidade no mercado doméstico e superam números de produção de todos os tempos

É prazeroso dizer isso: não há como impedir que a indústria brasileira de ônibus bata seus próprios recordes. Depois de uma superação de todos os tempos, em 2003, com 26.660 chassis produzidos, as montadoras de ônibus chegaram a novembro com a marca de 26.902 unidades fabricadas. Ou seja, o setor precisou de 11 meses para estabelecer um recorde histórico.

Pode-se dizer, sem erros, que as exportações é que puxaram os excelentes números. As vendas externas, de janeiro a novembro foram de 11.266 chassis, excedendo em 31,3% o volume de igual período do ano passado, com 8.578 chassis. Conclusão: em 11 meses de 2004 as vendas externas já se constituem em recorde desde que a indústria começou a exportar, em 1961. O maior número anterior, obtido em 2003, foi de 9.320 chassis exportados.

As vendas domésticas, ainda de acordo com os números da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) estão num patamar de estabilidade. Foram vendidos no atacado, de janeiro a novembro, 15.858 chassis, alta de 0,2% sobre 15.821 unidades comercializadas no atacado em igual período de 2003. É bem difícil que o

MELHORES ANOS DE EXPORTAÇÕES

(Chassis de ônibus - em unidades)

1991	6.297
1992	9.176
1993	7.953
1994	8.284
1997	7.075
2001	6.902
2002	6.765
2003	9.320
2004*	13.000

*-Previsão
Fonte: Anfavea

maior número da história do setor (17.368 chassis vendidos em 1995) seja superado. E por quê? A média mensal de vendas em 2004, em 11 meses, foi de 1.441 unidades, o que multiplicado por 12 resultaria em 17.292 chassis.

MERCADO DOMÉSTICO – Os números da Anfavea mostram que as vendas domésticas de janeiro a novembro foram folgadoamente lideradas pela DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz, que comercializou, no período, no atacado, um total de 8.072 chassis. Com isso, obteve 50,9% de participação, crescendo 8,6% em relação a 2003, quando deteve 42,3% de market share. No segundo lugar, na classificação da Anfavea, veio a Agrale, com 3.443

CHASSIS DE ÔNIBUS

	Produção		Variação %	Exportação		Variação %
	2004	2003		2004	2003	
Total	26.902	25.706	4,7	11.266	8.578	31,3
Rodoviário	4.924	3.359	46,6	3.110	8.156	74,2
Urbano	21.978	22.347	-1,7	8.156	6.793	20,1

Fonte: Anfavea; período jan/nov; em unidades

chassis – pegou 21,7% do bolo, 2,8% acima dos 11 meses de 2003, quando detinha 18,9% de participação. A Volkswagen, em terceiro lugar, teve em 2004 uma fatia de 21,4% – queda de 9,1% em cotejo com 30,5% de 2003. O aumento de participação da Mercedes foi praticamente na proporção do recuo registrado pela Volkswagen. Uma provável causa para a inversão do placar foi o lançamento da linha de chassis com motores eletrônicos pela Volkswagen. O noviciado pode ter trazido alguns desarranjos, entre eles o impacto do preço, mais alto do motor eletrônico comparado com o mecânico, além de acertos naturais na montagem quando se muda a linha de produto. A Mercedes, como se sabe, já há algum tempo oferecia o motor eletrônico.

Os três maiores vendedores de ônibus – Mercedes, Agrale e Volkswagen – aumentaram sua participação, acumulando de janeiro a novembro um total de 94% – no ano passado, em igual período, tinham 91,7%. Com esse avanço, coube fatia ainda menor aos outros três fabricantes. Assim, Scania (3,4%), Iveco (1,4%) e Volvo (1%), que somaram, juntas, 6% de participação, enquanto em 2003 detinham o total de 8,3%: Scania, 2,9%, Iveco, 4,3%, e Volvo, 1,1%.

NO VAREJO, OUTRO PLACAR

– Nas vendas ao varejo, levantadas junto aos emplacamentos e divulgadas pela Fenabrave, a federação que congrega os revendedores de veículos automotores –, além das seis marcas classificadas pela Anfavea, aparece uma sétima, a “Marcopollo”, com duplo “ele”. Nos 15.616 ônibus vendidos em 2004, de janeiro a novembro, a liderança ficou com a Mercedes, com 50,5%, seguida pela Volkswagen com 25,7%. Na terceira posição está

CHASSIS DE ÔNIBUS

Vendas internas no atacado

Marca	Participação (%)	
	2004	2003
Mercedes-Benz	50,9	42,3
Agrale	21,7	18,9
Volkswagen	21,4	30,5
Scania	3,4	2,9
Iveco	1,6	4,3
Volvo	1,0	1,1
Total	100,0	100,0

Fonte: Anfavea; período jan/nov

a “Marcopollo”, com 14,4% de participação. A Scania vem com 3,4%, Agrale tem 2,7%, a Iveco ficou com 1,7% e outros aparecem com 1,6%.

A explicação para isso talvez esteja no fato de que a “Marcopollo”, nos licenciamentos, tenha uma parte dos números alocados à Agrale pela Anfavea. Assim, no emplacamento prevaleceria o nome do fabricante, a “Marcopollo”, que tem um microônibus com marca própria, o Volare, construído sobre chassis de sua conterrânea, a gaúcha Agrale.

INTERNACIONALIZAÇÃO – O Brasil, como se sabe, no ranking mundial de produção de ônibus tem

prestígio e aparece nos primeiros lugares. Poucos países superaram o País nesse negócio. O grande volume do mercado interno – mais de 90% dos deslocamentos em transporte coletivo ocorrem em ônibus – viabiliza montadoras transnacionais a transformar o Brasil, além de base exportadora de ônibus, também em centro de desenvolvimento de chassis.

Um caso relevante é a Mercedes-Benz, que há alguns anos elegeram o Brasil seu centro de competência para chassis de ônibus.

Outra empresa que fez do País seu centro irradiador de desenvolvimento de ônibus é a Volkswagen, que, depois de inaugurar a linha de montagem do México, prepara agora sua investida – sempre a partir da experiência brasileira – na África do Sul. O produto escolhido para estréia é um ônibus que será desenvolvido com direção do lado direito para acompanhar a mão de direção do país africano, do lado esquerdo.

Volvo e Scania, fabricantes de chassis para ônibus pesados, descobriram um filão – a exportação, a partir do Brasil, de chassis biarticulados para operação em corredores exclusivos para ônibus. A Volvo, sobretudo, tem utilizado há décadas a bem sucedida experiência de corredores de Curitiba como referência para vender a idéia do pacote, ou seja, o veículo e seu sistema de operação que contempla uma rede integrada de ônibus, com vias, terminais e sistemas de cobrança idealizados para tornar o transporte coletivo seguro e eficiente e, com essas credenciais, um motivador para que a população busque alternativa ao transporte individual e os governos uma opção para o sempre desejável, mas nem sempre realizável, sistema de metrô.

LICENCIAMENTOS

Marca	Participação (%)
Mercedes-Benz	50,5
Volkswagen	25,7
Marcopollo	14,4
Scania	3,4
Agrale	2,7
Iveco	1,7
Outros	1,6
Total	100,0

Fonte: Fenabrave; período: jan/nov



CITBUS. A INTELIGÊNCIA PARA REDES DE TRANSPORTE.

O CITbus é um conjunto de aplicativos, hardware e procedimentos que constitui a mais completa ferramenta para construir redes inteligentes de transporte.

Em Belo Horizonte, a tecnologia do CITbus permitiu que a rede entrasse em funcionamento de forma eficiente e inovadora.

A cidade implantou diversas medidas, como por exemplo, a tarifa diferenciada na região do Barreiro, uma das mais populosas da capital, a integração temporal aberta Estação Ponto (que torna qualquer ponto de parada um ponto de integração), e um grande diferencial do CITbus: a integração seqüencial com complemento tarifário, ou seja, o CITbus faz a leitura do primeiro acesso ao coletivo, do segundo e do terceiro, fornecendo dados para a cobrança diferenciada em qualquer parte do percurso. Isto está funcionando em todos os ônibus circulares e diametrais da cidade, inclusive nos microônibus que atendem a vilas e favelas, possibilitando o trânsito da população carente nessas áreas a um custo mais acessível.

O recurso da carga a bordo é um grande facilitador no processo de integração. Em BH, hoje, 280.000 cartões de vale-transporte

são recarregados a bordo dos coletivos, melhorando a qualidade do transporte dos funcionários de mais de 3.000 empresas.

Outro exemplo é o de Recife, onde, por meio do VT Direto, as empresas podem comprar créditos pela Internet, reduzindo o custo operacional da compra, recarga e distribuição dos cartões.

Ao todo, no Brasil, são mais de 2,5 milhões de transações realizadas diariamente com cartões inteligentes – com total segurança.

CITbus da TACOM. Economia para os usuários, mais passageiros nos ônibus e eficiência para as empresas e órgãos gestores. Assim, todo mundo anda satisfeito.

CITbus  **TACOM**

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

Brasil Sul decola



Em atividade há apenas um ano, a empresa paranaense de transporte rodoviário de passageiros Brasil Sul já tem infraestrutura consolidada, frota de 40 ônibus zero quilômetro e perspectivas de crescimento de 10% para 2005. "O que existe, na verdade, são alguns mercados ainda inexplorados na região Sul do País, sem a atenção merecida. E a renovação dos ônibus vai ajudar nesse crescimento", comenta Stefano Boiko Júnior, que ao lado do tio, José Boiko, integram a direção da empresa. A Brasil Sul surgiu após a dissolução parcial da sociedade que comandava a empresa Expresso Nordeste. Os novos sócios assumiram todas as linhas federais da dissolvida, ligando cidades do interior do Paraná com São Paulo (SP), Joinville, Lages, Camboriú, Florianópolis (SC), Osório, Vacaria, Caxias do Sul e Porto Alegre (RS).

Sem entrar em detalhes sobre o crescimento espe-

cífico da demanda pelo transporte nessas localidades, Boiko Júnior afirma apenas que em 2004 houve um aumento generalizado nas operações, em relação ao registra-

do anteriormente na Expresso Nordeste. Na aquisição dos novos veículos, que têm chassis Mercedes-Benz O 400 RSD e O 500 RSD, com carrocerias Busscar 380 e Marcopolo G6 1350, a transportadora investiu cerca de R\$ 8 milhões. De acordo com Boiko Júnior, a manutenção da frota utiliza concessionárias no período de garantia e, após esse prazo, oficinas terceirizadas: "Temos duas para manutenção preventiva, em São Paulo e em Maringá, e três para a manutenção corretiva, em Londrina, Porto Alegre e Florianópolis", diz. Na foto, Stefano Boiko Júnior (à dir.) está entregando um exemplar da revista Maiores e Melhores do Transporte e Logística, onde a Brasil Sul aparece como vencedora do concurso Pintura de Frotas 2004, para o ministro dos Transportes, Alfredo Nascimento, acompanhado do presidente da Abrati, Sérgio Augusto de Almeida Braga.

Ônibus com turbo excede dez anos de uso



Um ônibus rodoviário Mercedes-Benz, modelo O 400, com carroceria Marcopolo Paradiso, da Viação Ouro e Prata, de Porto Alegre (RS), completou dez anos de uso constante e atingiu a marca de 2,3 milhões de quilômetros rodados com o turbocompressor original Garrett. Incorporado à frota em outubro de 1994, o veículo é o recordista de uma frota de 180 ônibus, utilizados no transporte intermunicipal, interestadual e internacional. Outros ôni-

bus da empresa estão próximos de alcançar a mesma marca de quilômetros rodados e podem até estabelecer novo recorde.

A longevidade do sistema de turboalimentação é explicada por Tarcízio Prevê, encarregado da Manutenção, como resultado do trabalho de assistência técnica baseado em revisões periódicas, obedecidas com rigor, bem como em regulagens diversas e na troca de fluidos e abastecimento de combustíveis na própria empresa.

Diretoria da Fabus reeleita



José Antonio Fernandes Martins, presidente da Fabus

Foi reeleita a atual diretoria da Associação Nacional dos Fabricantes de Carroçarias (Fabus) para um novo mandato, biênio 2005/2006. A diretoria é composta por José Antonio Fernandes Martins (Marcopolo), presidente; e os vice-presidentes Deoclécio Corradi (Comil), Carlos A. Casiraghi (Marcopolo), Paulo Corso (Ciferal) e Cláudio Roberto Nielson (Busscar).

Iveco dá novos passos no Brasil



Jorge Garcia, presidente da Iveco

A Iveco, uma das grandes montadoras mundiais de ônibus, no retorno ao Brasil, na segunda metade da década de 90, estabeleceu algumas metas, uma

delas foi, primeiramente, concentrar esforços e investimentos na linha de caminhões. Em 2005, pretende vender 6,5 mil caminhões, mais do dobro em relação a 2003.

O mercado de caminhões, no Brasil, em torno de 80 mil unidades, está entre os cinco maiores do mundo, Mas, o de ônibus, com cerca de 20 mil veículos, não é menos importante no ranking mundial.

Da mesma forma que ocorre nos caminhões – onde está lançando produtos em todos os seg-

mentos, do leve ao pesado – a Iveco, hoje restrita a microônibus, pretende ampliar sua atuação no segmento de chassis de ônibus.

Um forte passo nessa direção começará a ser dado a partir da segunda metade de 2005, quando a subsidiária brasileira pretende lançar um chassi de ônibus com motor da série NEF de 220 cv. O plano, de início, poderá passar pela importação do motor, para, em seqüência, nacionalizá-lo, diz Jorge Garcia, presidente da Iveco para as regiões da América do Sul e América Central.

Dos negócios na região, o Brasil representa 60% do

total. Segundo Garcia, a Iveco, em termos regionais, fechou com resultado financeiro positivo em 2004. O Brasil ainda não chegou no azul, o que, conforme o presidente, deve ocorrer em 2005. Empresa especializada em veículos comerciais e pertencente ao Grupo Fiat, a Iveco – cuja fábrica no Brasil está em Sete Lagoas (MG) – tem no mundo uma enraizada tradição em ônibus com seu braço mundial, a Irisbus que em 2003 produziu 10.330 unidades. Desse volume, 55,5% foram montados na Europa e 44,5% na operação associada que a Iveco mantém na China.

SONSUN, líder nacional em cartão MIFARE para

BILHETAGEM ELETRÔNICA

Cartão Mifare SONSUN, compatível com todas as tecnologias das empresas de Bilhetagem Eletrônica, incorporando benefícios e convênios.



Alguns clientes que já adotaram o cartão MIFARE da SONSUN



ISO 9001-2000

www.sonsun.com.br

SONSUN
• Manaus • São Paulo • Minas Gerais

Ônibus para deficientes

Um ônibus com o novo chassi Agrale Midibus Low Entry, equipado para atender à nova legislação para o transporte de usuários com deficiência física foi apresentado ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva (foto) durante a comemoração do Dia Internacional do Portador de Deficiência em Brasília.

Nesse dia, o presidente anunciou uma série de medidas para tornar mais adequadas as condições de transportes para deficientes físicos. As novas medidas estabelecem regras para as empresas de transporte e órgãos federais adaptarem seus serviços e estruturas de edifícios públicos aos portadores de deficiência.



O modelo Low Entry faz parte da família Agrale Midibus, lançada em novembro, que oferece opções de motor traseiro, piso baixo, suspensão pneumática e transmissão automática no segmento de até 12 toneladas.

Campo Grande ganha prêmio por ônibus turístico



O sucesso do Viale Double Decker Sunny, da Marcopolo (foto), que circula pelas ruas de Campo Grande (MS), fez com que a cidade ganhasse, no final de 2004, a Menção Especial do Prêmio Caio 2004, pelo Projeto Ônibus Turístico. Criado pela Revista dos Eventos em ho-

menagem a Caio de Alcântara Machado, o prêmio Caio surgiu em 1999 com o objetivo de valorizar os trabalhos da área e incentivar os profissionais do setor de eventos e turismo de todo o País.

O ônibus Viale Sunny, de dois andares, se destaca pelas ruas da capital mato-

grossense por não ter teto no piso superior, o que possibilita aos passageiros uma vista panorâmica dos pontos turísticos visitados. O veículo tem capacidade para transportar 74 passageiros, possui poltronas com cinto de segurança, câmera interna no piso superior, microfone e altofalantes, itinerário eletrônico, além de rampa de acesso e espaço específico para deficientes físicos.

A Marcopolo, que fabrica ônibus de dois andares desde 1993, tem projetos para comercializar o veículo em outras cidades turísticas do Brasil e exportá-lo para outros países da América Latina.

Grandes frotistas compram 380 ônibus Volkswagen

Considerados os consumidores mais exigentes, os grandes frotistas compraram no último trimestre deste ano 380 ônibus fabricados pela Volkswagen. As aquisições incluíram Volksbus com motores eletrônicos, linha lançada pela montadora em abril de 2004. A marca também comemora as primeiras vendas de ônibus eletrônicos com câmbio automático: são 20 chassis VW 17.260EOT, incluindo 12 para a Companhia Carris Porto-Alegrense e oito para a Transportadora

Nossa Senhora da Glória, de Blumenau (SC).

A Julio Simões Transporte e serviços, uma das operadoras que optaram pela marca, comprou 120 chassis da Volkswagen, "em busca de robustez, segurança, tecnologia, mecânica simples e baixo consumo de combustível", segundo a montadora. A aquisição mais recente aconteceu em novembro: o primeiro lote do VW 15.180EOD, de 30 unidades, com motor eletrônico MWM de quatro cilindros. As aquisições anteriores

foram de modelos VW 17.210EOD e VW 17.260EOD. A Julio Simões possui frota de 400 veículos, 90% dos quais Volkswagen.

Outro cliente que optou por ônibus da montadora foi o Grupo Progresso, de Recife (PE), que adquiriu 37 unidades para as frotas de suas três transportadoras. A Viação Paratodos, de São Paulo (SP), que também opera na região de Vitória (ES), comprou 30 unidades do modelo VW 17.210EOD.

Paulistano aprova ônibus municipais

Em recente pesquisa divulgada pela Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP) para avaliar a imagem dos transportes na região metropolitana de São Paulo, constatou-se que houve uma melhora na avaliação dos ônibus municipais da cidade. Em 2003, 55% dos usuários consideravam o meio de transporte excelente ou bom; esse percentual cresceu para 61% este ano. De uma maneira geral, os outros modos de transporte mantiveram os índices bem próximos aos alcançados em 2003:

o metrô, o melhor avaliado pela população, foi considerado por 92% dos usuários como excelente ou bom em 2004; no ano passado obteve índice de 93%. O conceito do serviço prestado pelos trens da CPTM melhorou um pouquinho: subiu de 57% em 2003 para 60% em 2004. Os ônibus metropolitanos mantiveram o mesmo índice em 2003 e 2004: 69%. O corredor São Mateus-Jabaquara conseguiu uma ligeira elevação na avaliação: de 82% que achavam o serviço excelente e bom, o índice subiu para 84%. O único meio de transpor-

te que caiu sensivelmente na avaliação dos usuários foi o lotação: em 2003, 35% achavam o sistema excelente ou bom; e, 2004, esse índice caiu para 27%.

O item da pesquisa que mais surpreendeu foi a avaliação das calçadas da cidade: 60% da população as consideram ruins ou péssimas. "Elas também são um meio de locomoção, se considerarmos que 44% das viagens na região metropolitana de São Paulo são feitas a pé", comenta Nazareno Stanislau Afonso, vice-presidente da ANTP. Rogério Belda, também vice-presidente da

entidade, disse durante a divulgação do resultado da pesquisa que as calçadas estão hoje mal avaliadas: "A população está muito descontente; ocorrem diariamente inúmeros acidentes, muitos deles gravíssimos". Outro dado interessante da sondagem é que 98% dos paulistanos conhecem o bilhete único e seus benefícios. A pesquisa de 2004 foi realizada com uma amostra representativa da população da região metropolitana, com idade a partir de 16 anos de todas as classes sociais, entrevistando 2.300 pessoas em seus domicílios.

FLEETCOM

Sistema de Gerenciamento de Frota

Software para Gestão de Transportes, módulos:

Administrativo

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

Operacional

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

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 Mazei, 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.

Controlador Eletrônico de Fluxo de Passageiros

- O equipamento é composto por uma armação modular instalado na porta de acesso do veículo;
- Não interfere na entrada e saída dos passageiros;
- Sensores eletrônicos instalados registram o número de passageiros que sobem e/ou descem do veículo;
- Distingue passageiros adultos e crianças;
- Apresenta totais e horário das viagens;
- Paga-se sozinho com o fim da evasão de receita;



*Foto ilustrativa de um dos modelos

Para cada veículo existe um modelo diferente, que pode variar conforme as características do carro.



DIGICOUNTER

Vendas: (0xx51) 3338-3988
Rua Original, 55 - Porto Alegre/ RS

- <http://www.digicounter.com.br>

CUSTOS OPERACIONAIS (EM R\$)

VEÍCULO		MICROÔNIBUS RODOVIÁRIO. C/AR		
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Agrale MA 8.5 T/Caio		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %	
	R\$	R\$/KM		
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	1227,57	0,1228	11,2	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1175,25	0,1175	10,7	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1342,12	0,1342	12,2	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO	294,87	0,0295	2,7	
SEGURO FACULTATIVO	391,75	0,0392	3,6	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	523,28	0,0523	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4954,84	0,4955	45,1	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	3336,00	0,3336	30,4	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	528,28	0,0528	4,8	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1535,66	0,1536	14,0	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	138,00	0,0138	1,3	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,19	0,0006	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	4,5	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6034,13	0,6034	54,9	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	10988,97	1,0989	100,0	

VEÍCULO		ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER C/AR		
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Scania K124 6x2 Marcopolo Parad.1800		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		15.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %	
	R\$	R\$/KM		
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	3010,49	0,2007	11,3	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3264,48	0,2176	12,3	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	6,5	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	739,53	0,0493	2,8	
SEGURO FACULTATIVO	917,58	0,0612	3,5	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1265,72	0,0844	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	10927,96	0,7285	41,1	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	10008,00	0,6672	37,7	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1399,33	0,0933	5,3	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2858,63	0,1906	10,8	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	630,00	0,0420	2,4	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	21,27	0,0014	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	735,00	0,0490	2,8	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	15652,22	1,0435	58,9	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	26580,18	1,7720	100,0	

VEÍCULO		ÔNIBUS URBANO		
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Volvo - B10M Marcopolo Torino		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %	
	R\$	R\$/KM		
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	2159,31	0,4319	14,8	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2070,07	0,4140	14,2	
SALÁRIO DO MOT.e COBRADOR	3246,72	0,6493	22,3	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	537,37	0,1075	3,7	
SEGURO FACULTATIVO	302,20	0,0604	2,1	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	693,70	0,1387	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9009,37	1,8019	61,8	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	3626,09	0,7252	24,9	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	514,50	0,1029	3,5	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	936,82	0,1874	6,4	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	221,25	0,0443	1,5	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,67	0,0029	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	245,00	0,0490	1,7	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5558,32	1,1117	38,2	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14567,69	2,9135	100,0	

VEÍCULO		ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR		
MARCA/MODELO/CARROCERIA		VW 17.210 OD Marcopolo Paradiso1200		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %	
	R\$	R\$/KM		
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	2204,13	0,2204	13,1	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2041,35	0,2041	12,1	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	10,3	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	489,87	0,0490	2,9	
SEGURO FACULTATIVO	547,40	0,0547	3,3	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	801,28	0,0801	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7814,17	0,7814	46,4	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	5957,14	0,5957	35,4	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	476,54	0,0477	2,8	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1806,42	0,1806	10,7	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	1,5	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	36,58	0,0037	0,2	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	2,9	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	9012,68	0,9013	53,6	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	16826,85	1,6827	100,0	

VEÍCULO		ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR		
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Mercedes-Benz OH 1628 Marcopolo Viaggio		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		10.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %	
	R\$	R\$/KM		
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	2556,67	0,2557	15,5	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2458,58	0,2459	14,9	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	10,5	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	577,03	0,0577	3,5	
SEGURO FACULTATIVO	543,33	0,0543	3,3	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	785,17	0,0785	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8650,94	0,8651	52,5	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	4905,88	0,4906	29,8	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	476,54	0,0477	2,9	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1695,20	0,1695	10,3	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,5	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	25,44	0,0025	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	2,8	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7837,56	0,7838	47,5	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	16488,50	1,6489	100,0	

VEÍCULO		ÔNIBUS URBANO		
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Mercedes-Benz OF 1721 Busscar Conmetro I		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		5.000		
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC. %	
	R\$	R\$/KM		
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	1302,29	0,2605	10,7	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1376,90	0,2754	11,3	
SALÁRIO DO MOT. E COBRADOR	3246,72	0,6493	26,6	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	360,37	0,0721	2,9	
SEGURO FACULTATIVO	375,67	0,0751	3,1	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	582,13	0,1164	4,8	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7244,07	1,4488	59,3	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	3207,69	0,6415	26,2	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	413,00	0,0826	3,4	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	980,00	0,1960	8,0	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	122,25	0,0245	1,0	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	12,72	0,0025	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	245,00	0,0490	2,0	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4980,66	0,9961	40,7	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	12224,73	2,4449	100,0	

Venha fazer parte do grupo de MARCAS DE SUCESSO.

Accor Services - Ticket Car
 ABTC
 Actia
 Active System
 Aesys
 Agrale
 Alcoa
 Alianza
 Allison Transmission
 América Latina Logística - ALL
 ANTF
 ANTTUR
 Apisul
 Arpe
 Aslog
 Atlas
 Autotrac
 Autumn
 Banco DaimlerChrysler
 Bigg's
 Binotto
 Bode Masats Proar
 Bosch
 Brasil Sul
 Bridgestone/Firestone
 Braspress
 Brooks
 Buonny
 Caio Induscar
 CBA
 Celplac
 Comil
 Companhia Vale do Rio Doce
 Conseif
 Consórcio Agrale
 Convcy
 Coopercargas
 Cummins
 Danval
 Dataprom
 Denso
 Digicounter
 DPaschoal
 Eaton
 Elber
 Empresa 1
 Eurocar
 Expresso Aracatuba
 Expresso Jurdiai
 Fabusforma
 Facchini
 FaggaEventos
 Fetcermg
 Fetcesp
 Fettransport

Fiat
 Bridgestone/Firestone
 Flash
 Fleetcom
 Foca
 Fontaine
 Ford
 Fras-le
 FRT
 Goodyear
 Grifebus
 Grupo Faster Brasex
 Grupo Satellite
 Guberman
 Haldex
 HBZ
 Henkel
 Hispacold
 Hubner
 IMAM
 Imperseal
 Incavel
 Infraero
 Ipiranga
 Irizar
 Itapemirim
 Ituran
 Iveco
 Klimabus
 Kronorte
 Leone
 Loja do Ônibus
 LUK (Scheifler)
 Marangoni
 Marcopolo
 Marksell
 Masats
 Mascarello
 Mercedes-Benz
 Mincarone e Ruiz
 Missemota
 Mobitec
 MRS
 MWM
 Nelser
 Neobus
 Nextel - Tecmicro
 NGM
 NK Brasil
 Noma
 Novacard
 NTU
 Odenich
 Odim
 Pacaembu Auto Peças

Pamcary
 Pedro Sanz Clima
 Petrobras
 Pirelli
 Pneulinhares
 Polipeças
 Pollus Sat
 Porto Seguro
 Prodata
 Protecsat
 Protege
 Randon
 Rápido Cometa
 Rápido Del Rey
 Real Paulista
 Refam
 RodoLinea
 Rodosis
 Sachs
 Saur
 Scania
 Schahin - Controlsat
 Setpesp
 Shell
 Sika
 Silkflex
 SistGlobal
 Sobus
 Softbus
 Sonsun
 SPVias
 Transportadora Americana
 Tacom
 ThermoKing
 ThermoGlass
 Ticket
 Tietê Caminhões e Ônibus
 Tipler
 Transdata
 Transeguro
 Translovato
 Translux
 Transporte Excelsior
 Transportes Montone
 Tópico
 Vidro Rio 2004
 Vidroforte
 Villela Design
 Vipal
 Volkswagen
 Volvo
 Webasto
 Wolpac

São as empresas ou entidades que veicularam suas mensagens em nossas revistas durante o ano de 2004, trilhando o caminho mais direto para chegar aos seus clientes e ao seu público.

TEMPORADA DE INVESTIMENTOS

Um círculo virtuoso que combinou mercado interno e externo aquecidos levou à escassez e determinou a ampliação de produção, medida anunciada por todos fabricantes

Altos volumes de produção, principalmente de ônibus e caminhões em 2004 e os sinais positivos de que o ritmo deve continuar acelerado em 2005 fizeram a indústria brasileira de pneus anunciar investimentos em aumento de capacidade e na construção de novas fábricas.

Acrescente-se o ingrediente da escassez de pneus no mercado interno para equipar veículos comerciais em 2004 e tem-se a justificativa para convencer os fabricantes da viabilidade da iniciativa.

A alemã Continental saiu na frente ao anunciar a construção de sua primeira fábrica no País, com investimentos de US\$ 260 milhões até 2007. A Continental certamente alertou os concorrentes já instalados sobre a necessidade de novos investimentos.

Seja com novas fábricas ou por meio de aumento de capacidade das atuais instalações, o fato é que Pirelli, Goodyear, Bridgestone Firestone e Michelin já estão investindo.

Quase simultaneamente, em dezembro, Pirelli, Bridgestone e Goodyear anunciaram publicamente suas decisões. A Pirelli divulgou no início de dezembro que vai colocar US\$ 42 milhões numa nova fábrica com capacidade para produzir 340 mil pneus de caminhões e ônibus por ano na cidade de Gravataí, no Rio Grande do Sul. A unidade começa a operar em outubro de 2005.

A Goodyear, em meados de dezembro, trouxe ao Brasil seu presi-

dente mundial, Robert Keegan, que anunciou investimentos de US\$ 120 milhões nos próximos dois anos. O objetivo é ampliar em 50% a produção de pneus para caminhões, ônibus e máquinas agrícolas.

Um dia depois da Goodyear, foi a vez da Bridgestone comunicar a construção de uma nova fábrica em Camaçari, na Bahia, para produção de 8 mil pneus diários para automóveis e comerciais leves. Nela serão aplicados parte dos US\$ 280 milhões, que contemplam ainda a ampliação da fábrica de Santo André, no ABC paulista, onde a marca faz pneus para veículos comerciais.

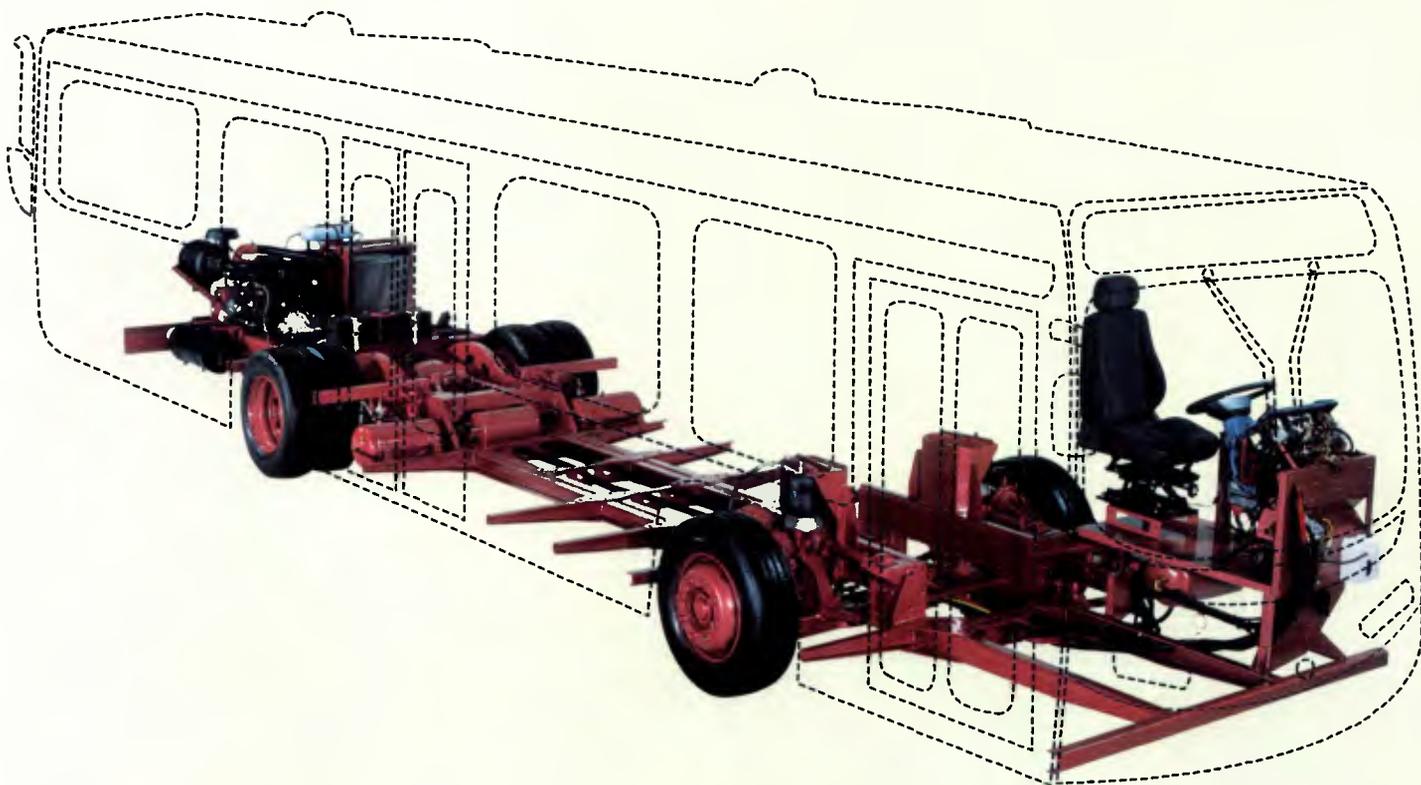
No conjunto de todas as fábricas – e incluindo os US\$ 98 milhões anteriormente anunciados pela francesa Michelin na ampliação em 30% da produção de pneus na fábrica do Rio – os investimentos dos cinco fabricantes somam US\$ 800 milhões até 2007.

Em 2004, segundo informações da Anip, a associação que reúne os fabricantes de pneus, o Brasil produzirá em torno de 52 milhões de pneus, 5,7% mais que em 2003. Tal índice de expansão deverá ser reprisado em 2005.

Os fabricantes têm três mercados: reposição, exportação e montadoras (veículos zero km). A Goodyear que faz 13 milhões de unidades – e com isso detém 25% do volume produzido no País – destina a maior parcela para a reposição (42%). As exportações são o segundo maior canal de distribuição da empresa, com 35% do volume. As montadoras absorvem os restantes 23%. ■



MIDIBUS AGRALE. MAIS DO QUE NOVO, INOVADOR.



E-tronic

LINHA MIDIBUS AGRALE.

Líder na categoria de chassis leves, a Agrale apresenta mais uma grande inovação.

A linha Midibus Agrale inaugura um novo segmento de ônibus, situado entre o microônibus e o ônibus convencional.

É uma solução inovadora para você que precisa reduzir custos com veículos de grande capacidade que trafegam ociosos a maior parte do dia. O Midibus Agrale tem menor investimento inicial e baixo custo operacional, por isso é a melhor opção para quem precisa melhorar seus resultados.

Modelos: MA12, MT12SB e MT12LE.



0800 642 0800



**MARCOPOLO.
55 ANOS TRANSFORMANDO
IDÉIAS EM REALIZAÇÕES.**



dcs.



A Marcopolo está fazendo aniversário. São 55 anos de investimentos em tecnologia, de aprimoramento e de superação. Preocupada com a qualidade de vida de seus colaboradores e das comunidades onde atua, a Marcopolo cresceu junto com suas iniciativas em educação, cidadania e gestão ambiental. Ao longo de sua história, criou projetos inovadores e hoje está presente nos cinco continentes, levando o Brasil para o mundo. Marcopolo, 55 anos transformando idéias em realizações.

w w w . m a r c o p o l o . c o m . b r

