



GOIÂNIA
**Volvo implanta
controle operacional**

RODOVIÁRIO
**Santa Cruz se fortalece
aos cinquenta anos**

FRETAMENTO
**Evanil cria serviço para
executivos cariocas**

BRASIL CHEGA À ERA DO HIDROGÊNIO



MARCOPOLO

**Viaggio para fretamento
e linhas interurbanas**



COMIL

**Piá capricha
no acabamento**



INDUSCAR/CAIO

**Apache renovado dá
menos manutenção**

Até 75%

menos emissão de
fumaça preta.

Sistema diesel-gás Bosch DG Flex.

Você economiza.

O meio ambiente agradece.



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

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

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



BOSCH

Tecnologia para a vida

Ônibus entra em novo degrau

Vendas internas mensais na casa de 2 mil ônibus vêm sendo sustentadas desde 2007, há 18 meses. É o maior ritmo já verificado em todos os tempos no mercado brasileiro de ônibus, segundo registros da Anfavea, associação nacional que reúne o setor automotivo.

Se fosse o caso, até se poderia argumentar que as vendas internas crescem em detrimento das exportações, prejudicadas pelo real valorizado. A questão merece duas explicações. Câmbio pouco competitivo não é – e nunca será – aliado do exportador. No entanto, as exportações de ônibus, pelo menos até o primeiro semestre de 2008, não foram afetadas. Os embarques no período cresceram 13,3% sobre os primeiros seis meses do ano anterior. Deve-se ressaltar que a expansão está se dando sobre 2007, classificado entre os três melhores anos de exportações brasileiras de ônibus.

Como no caso do caminhão, que entrou em novo patamar de demanda (de 7 mil unidades para 10 mil unidades mensais) o ônibus também subiu degraus. De uma faixa em torno de 1,5 mil unidades mensais está entrando na casa de 2 mil veículos vendidos no mercado doméstico.

A expansão da economia trouxe mais atividade, criando ambiente favorável para investimentos, geração de empregos e, em consequência, maior movimento de passageiros e necessidade de ampliação e renovação de frotas.

Com ruas e avenidas congestionadas pela maior atividade econômica, abrem-se espaços e oportunidades para o transporte coletivo. Em tais circunstâncias, além de novos e modernos, os ônibus precisam ser operados convenientemente em corredores segregados. Para o coletivo prevalecer sobre o transporte individual, o requisito de qualidade embute a circulação em vias preferenciais como garantia de fluidez e tempo menor de viagem.

DIRETORMarcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br**SECRETÁRIA EXECUTIVA**Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br**FINANCEIRO**Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br**SEMINÁRIOS E CURSOS**Sabrina Baialardi
sabrina@otmeditora.com.br**MARKETING**Maira de Castro
maira@otmeditora.com.br**REDAÇÃO****Editor**Eduardo Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br**Colaboradores**Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.brRaimundo de Oliveira
raimundo.oliveira@otmeditora.com.br**Projeto Gráfico**Artworks Comunicação
www.artworks.com.br**EXECUTIVOS DE CONTAS**Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.brVito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.brGustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.brAlessandra Amadei
alessandra@otmeditora.com.brAlcindo Fontana
fontal@otmeditora.com.br**CIRCULAÇÃO**Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.brRepresentante Paraná e Santa Catarina
Gilberto A. PaulinJoão Mário
Tel.: (41) 3027-5565
spala@spalamkt.com.brTiragem
9.000 exemplaresAssinatura Anual: R\$ 120,00 (seis edições e quatro Anuários).
Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em
conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à
OTM Editora Ltda. Em estoque apenas as últimas edições.As opiniões expressas nos artigos e pelos
entrevistados não são necessariamente
as mesmas da OTM Editora.

A edição circula no mês subsequente ao de capa

**Redação, Administração, Publicidade
e Correspondência:**Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 705 Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)
www.revistatechnibus.com.brotmeditora@otmeditora.com.br
Filiada a:**SUMÁRIO****ENTREVISTA: MARCELO ANTUNES E ALEXANDRE ANDRADE**Herdeiros do grupo JCA, jovens executivos da terceira geração da família de Jelson Antunes revelam-se preparados para novos desafios **6****RODOVIÁRIO**O grupo Santa Cruz completa cinco décadas de operações anunciando uma estratégia de crescimento sustentável para os próximos dez anos **12****OPERAÇÕES**As empresas Evanil e Cidade do Aço investem em confortáveis ônibus para transportar executivos na cidade do Rio de Janeiro **16****COMBUSTÍVEL RENOVÁVEL**O primeiro ônibus movido a hidrogênio do Brasil, produzido por um consórcio com a participação da TuttiTransporti, começa a circular em São Paulo em setembro **20****MARCOPOLO**A ampla altura do bagageiro é uma das vantagens apresentadas pelo novo Viaggio 1050, lançamento da fabricante gaúcha Marcopolo **24****MICROÔNIBUS**Comil inova lançando inéditas versões para o microônibus Piá com o mesmo acabamento interno utilizado nos carros top da encarçadora **26****URBANO**Induscar/Caio reestilizou o modelo Apache Vip, líder de vendas em seu segmento, com novas soluções de design e acabamento **28****BUSSCAR**Lançado inicialmente para o mercado mexicano, o modelo Vissta Bus Elegance 360 já atingiu o total superior a 400 unidades comercializadas no Brasil, México e Chile **30****ESCOLAR**Mascarrello e Comil desenvolveram estruturas diferenciadas para ônibus escolares que atenderão ao Programa Caminho da Escola **32****CARROCERIAS**Produção nacional alcança a casa de 15,1 mil ônibus no primeiro semestre e setor projeta fechar 2008 com 35 mil unidades **34****CHASSIS**Com a demanda interna vigorosa e o aumento das vendas externas a produção nacional de ônibus cresce e se destaca na indústria mundial **38****AGRALE**Montadora teve crescimento de 51,6% nas vendas domésticas de chassis de ônibus no primeiro semestre deste ano **40****FROTA LEVE**Versão 2009 do Kangoo, veículo multiuso da Renault, vem com motor flex e capacidade para transportar mais dois passageiros **42****GOIÂNIA**Volvo Bus Latin America implanta sistema inteligente de controle operacional para 1,4 mil ônibus que rodam na região metropolitana de Goiânia **46****RECIFE**APB Prodata fornecerá equipamentos de bilhetagem eletrônica para os ônibus dos municípios que formam a região metropolitana de Recife nos próximos quatro anos **48****TRANSPORTE ALTERNATIVO**A partir de setembro, as vans regularizadas que circulam na cidade do Rio de Janeiro passarão a operar o vale-transporte eletrônico Vancard, da Tacom **50****PORTO ALEGRE**Desde junho, a empresa de transporte público Carris Porto-Alegrense mantém ativos em seus ônibus o telefone público veicular Têlo **52****INFRA-ESTRUTURA**Terminal Rodoviário Multimodal de Campinas, com capacidade para 100 mil passageiros por dia, entrou parcialmente em operação no final de junho **54****SEMINÁRIO NTU**Evento anual discute questões pertinentes à atual escassez da mobilidade urbana brasileira e divulga pesquisa sobre qualidade do transporte urbano **56****FÓRUM**Encontro promovido pela Transfretur debate as condições de trabalho das empresas de fretamento no meio do caótico trânsito da cidade de São Paulo **58****FRETAMENTO**A falta de mais ofertas de seguros de responsabilidade civil e os últimos reajustes nos custos dos serviços preocupam os empresários do setor **60****INOVAÇÃO**O significado desta palavra pode ir muito além de geração de novos produtos ou serviços e reprodução das melhores práticas do segmento de operação de ônibus **62****BIDIESEL**Fetrapor divulga os resultados alcançados pela frota de 3,5 mil ônibus do estado do Rio de Janeiro que usou Biodiesel B5 durante seis meses **64****CHINA**As autoridades chinesas aproveitam a realização dos Jogos Olímpicos em Beijing para mostrar ao mundo seus avanços no transporte de passageiros por ônibus **66****TRANSPORTE URBANO**Consórcio ABS executará a primeira fase de implantação da rede de Veículos Leves sobre Trilhos (VLTs) em Dubai, um dos Emirados Árabes **70****BOSCH**Sistemista anuncia investimentos no Brasil para expansão da capacidade e desenvolvimento de novos modelos de motores de partida e alternadores **72****COMPONENTES**Novo Centro Tecnológico em Jundiá do Grupo Mahle, com 16,8 mil m², abriga laboratórios e bancos de provas para ensaios de motores **74****BENEFÍCIOS**Aquecimento da economia nacional provocou aumento de 20% na comercialização de vales-transporte durante os seis primeiros meses de 2008 **77****INSPEÇÃO**Menos da metade dos 1,2 mil ônibus movidos a diesel da frota paulistana foi aprovada nos primeiros testes de inspeção veicular **78****ECOTÁXI**Começaram a circular na cidade de Volta Redonda (RJ) os triciclos chamados ecotáxis que fazem sucesso em diversas cidades europeias **81****METALBUS**Encarroçadora gaúcha negocia a entrada de um novo sócio para encontrar um ponto de equilíbrio financeiro e dar sustentabilidade aos negócios **82****HÍBRIDO**O Volvo 7700 Hybrid, que reduz o consumo de combustível em até 30%, será apresentado pela primeira vez na feira IAA, da Alemanha **90****SEÇÕES**

Enquanto a RT30
segue em frente,
as outras ficam
pelo caminho.



Para quem roda diariamente nas cidades brasileiras, a Tipler desenvolveu a **RT30**, a banda específica para uso urbano, que roda muito mais que todas as bandas concorrentes. Para ter a banda campeã de rendimento em seus ônibus, vá até o Concessionário Tipler mais próximo de você. Para mais informações, acesse www.tipler.com.br.

 **TIPLER**
Recapar é reciclar



Alexandre Andrade e Marcelo Antunes:
"Para nós, o transporte de passageiros
sempre foi e sempre será um desafio"

Custos definirão benefícios

SONIA CRESPO

Dos seis netos do saudoso Jelson da Costa Antunes, fundador do grupo JCA – conglomerado que reúne as empresas de transporte rodoviário de passageiros Auto Viação 1001, Viação Cometa, Viação Catarinense, Rápido Macaense, Expresso do Sul, Rápido Ribeirão Preto e a empresa de transporte marítimo de passageiros Barcas S.A. – quatro deles seguiram os passos do avô e exercem cargos executivos dentro do grupo: Marcelo, Alexandre, Tatiana e Rafael. Os administradores de empresas Marcelo Garcia Antunes, de 23 anos, e o Alexandre Antunes

Andrade, de 34 anos, que fazem parte do Conselho de Administração do grupo, contam, em entrevista à revista Technibus, como a nova geração consegue conciliar a tradicional oferta de qualidade e segurança nos serviços, seguindo o conceito criado pelo avô, e a imprescindível ousadia na hora de enfrentar os novos desafios impostos pelo setor. Eles acreditam que só com uma gestão focada no controle de custos será possível alcançar bons resultados, realizar investimentos e criar novos benefícios para os passageiros.

De que forma a terceira geração da família Costa Antunes participa da administração do Grupo JCA?

Acreditamos que toda empresa possui uma essência, muitas vezes identificada como

sua alma. Em nosso caso, esta alma é traduzida pelos ideais de nosso fundador, Jelson da Costa Antunes. Empreendedor como poucos, construiu, a partir de um sonho, o que hoje é considerado um dos

mais importantes grupos de transporte de passageiros do país. O grupo sempre investiu com um planejamento muito claro: estamos presentes em sete estados que, somados, representam a maioria do PIB

nacional. Hoje contamos com duas gerações no controle do grupo e acreditamos que a formalização de um processo de profissionalização, que se iniciou há 15 anos, foi uma das grandes conquistas da segunda e da terceira geração. Atualmente todas as nossas empresas são administradas por executivos não familiares, que seguem as diretrizes estratégicas emanadas do Conselho de Administração do grupo, que, por sua vez, é formado por dois membros de cada holding familiar, sendo um da segunda e outro da terceira geração e um conselheiro independente. Vamos continuar com o mesmo foco, buscar sempre a qualificação dos nossos serviços e da nossa mão-de-obra, visando à satisfação do nosso passageiro e o aprimoramento do setor. Podemos afirmar que temos um modelo que prima pela governança corporativa e uma estrutura de apoio ao conselho e as empresas operacionais, a JCA Serviços, que fortalece nossa estrutura corporativa e possibilita o crescimento do grupo para os próximos anos.

Quais são os maiores desafios administrativos impostos à sua geração na área de transporte rodoviário de passageiros?

Para nós, o transporte de passageiros sempre foi e sempre será um desafio, independentemente das gerações. A nossa geração, em particular, foca com mais ênfase a administração de custos. Apenas para ilustrar, diariamente as empresas de transporte têm efetuado um enorme esforço para administrar os sucessivos aumentos de insumos — tendência esta que, em última análise, diminui a capacidade das companhias investirem e gera reflexos negativos na curva de elasticidade demanda-preço. A eficiência deve ser o foco da gestão moderna, pois com a crescente oferta de crédito para a compra de automóveis e o aumento da competição por passageiros nas linhas de curta distância, sem contar a concorrência desleal sofrida pelo transpor-

te clandestino e a também crescente competição nas linhas de longa distância com as empresas aéreas, fica muito difícil para as empresas rodoviárias, que possuem uma carga tributária bem mais pesada (em relação ao transporte clandestino e o transporte aéreo), de competirem com estes entrantes. O maior desafio é transformar este ciclo vicioso que inibe o investimento em um ciclo virtuoso, de forma que o ganho de eficiência gere mais investimentos e benefícios ao passageiro.

"Transportar pessoas significa transportar vidas, sonhos, histórias. Hoje transportamos mais de 75 milhões de passageiros por ano, cada um viajando com um motivo. Pensando por esse lado, a grande preocupação que temos é em relação à segurança de nossos usuários"

Que projetos vocês têm em mente, para o grupo, para os próximos anos?

Queremos crescer. E isso vai ocorrer de duas maneiras. A primeira, consolidando ainda mais a nossa malha, ou seja, sempre buscando agregar serviços a nossa área de atuação, visando uma economia de escala e um atendimento cada vez melhor ao passageiro. A segunda maneira de crescimento, se dará através de um processo de diversificação dos nossos investimentos. Estamos formando um fórum estratégico, com o objetivo de estudar projetos em diferentes setores da economia, alguns deles complementares ao nosso serviço e outros não. Na área social, pla-

nejamos novas ações para o Instituto JCA. Temos ainda o projeto de construir o Museu do Ônibus, buscando resgatar e cultivar a história do principal meio de transporte do País. Falando de história, este ano estamos trabalhando em um projeto muito importante e emocionante: o lançamento do livro que conta a história do Grupo JCA, com a trajetória empresarial do fundador e das nossas principais empresas — a 1001 e a Cometa, que completam 60 anos, a Viação Catarinense, com 80 anos, além de um capítulo reservado ao Instituto JCA. O projeto contempla ainda uma grande festa para comemorar essas datas e o lançamento do livro.

Alguém da empresa disse, há cerca de dois anos, que a Cometa havia mudado, figurativamente, "de um samba canção para um rock acelerado". Vocês teriam algo a ver com esta mudança?

A Cometa sempre foi sinônimo de qualidade, pioneirismo e tradição no transporte de passageiros. Durante muitos anos, ela reinou nas estradas brasileiras e conquistou uma legião de fãs — um deles, o nosso próprio avô. Com o passar dos anos, as empresas se modernizaram, os passageiros ficaram mais exigentes, as tecnologias mudaram e a Cometa se manteve tradicional. Essa tradição tem diversos aspectos positivos, entretanto fez com que a empresa ficasse ultrapassada em relação às suas concorrentes, que, por sua vez, assumiram espaços no mercado que antes eram ocupados pela Cometa. Com a mudança do controle da empresa em 2002, muita coisa foi mudada. Começando pela aquisição de ônibus de última geração, como o Double Decker, veículo com quatro eixos e duas classes (leito e executivo), uma em cada piso. Mudamos a programação visual, destacando cores fortes e marcantes alinhadas com o novo posicionamento da empresa no mercado. Implantamos a família de tarifas, proporcionando ao passageiro diversas opções de ser-

viços e modernizamos os canais de distribuição da empresa. Ou seja, a Cometa não perdeu a tradição, pelo contrario, continua sendo uma das empresas mais tradicionais do País, mas voltou a ser pioneira e com um elevado índice de satisfação de seus passageiros, reconquistando assim seu espaço. Este rock acelerado e de qualidade é fruto do trabalho das três gerações da família e de profissionais que já faziam parte do seu quadro, além de outros executivos que trabalharam no grupo. Hoje podemos afirmar que a Cometa tem a cara do Grupo JCA.

Existe alguma nova tecnologia ou inovação que está sendo incorporada aos serviços oferecidos?

Estamos sempre estudando novas tecnologias, e muitas vezes somos pioneiros na implantação de inovações ao serviço. Recentemente lançamos uma frota de ônibus executivos e leito, equipados com carregadores de notebooks, visando atender a uma demanda que aumentou após a crise aérea, já que reconquistamos um passageiro que havia migrado para o transporte aéreo. Estes veículos proporcionam um conforto a este passageiro que aproveita a viagem para trabalhar. Na mesma linha de raciocínio, estamos estudando outras possibilidades relacionadas à conectividade e otimização do tempo de total de deslocamento de nossos clientes.

Atualmente o grupo JCA engloba sete empresas, além do Instituto JCA. Está nos planos do conglomerado realizar novas fusões ou aquisições nos próximos anos?

O grupo tem a característica de buscar economia de escala e melhoria do atendimento ao cliente. Desta forma, foram feitas nos últimos anos aquisições de em-

presas que complementavam nossos serviços ou que ampliassem a capilaridade nas regiões de interesse. Nossa última aquisição foi a Resendense, empresa incorporada à Cometa em 2006. Aquisições como esta consistem em uma importante forma de crescimento e fortalecimento do grupo, desta forma estamos constante-



Marcelo Antunes: "Estamos presentes em sete estados que, somados, representam a maioria do PIB brasileiro"

mente analisando possibilidades com potencial estratégico para o grupo.

Há cerca de 20 anos, a Cometa crescia em faturamento entre 8% e 9% ao ano. Hoje, qual seria o crescimento ideal para as grandes empresas do grupo, como a Cometa e a 1001?

Considerando as premissas de crescimento do número de passageiros, assim como as reposições tarifárias anuais, 12% é uma meta que condiz com a expectativa das empresas. O grau de complexidade está na forma de alcançar os números propostos e até se possível superá-los. De acordo com nossa crença, as empresas devem

buscar constantemente a eficiência de gestão e sempre que possível traduzir esta eficiência em ganhos para os clientes, medidas como essa somadas à expectativa positiva de correção da grave distorção existente na cobrança de ICMS frente ao setor aéreo (o setor aéreo é isento de ICMS enquanto o setor rodoviário possui alíquotas de até 19%) tornam estas metas bastante factíveis

Sob seu ponto de vista, o que é mais complicado no fornecimento de serviços que envolvem pessoas?

Transportar pessoas significa transportar vidas, sonhos, histórias. O transporte de pessoas é uma forma de unir povos, aproximar indivíduos, alcançar desejos. Hoje transportamos por ano mais de 75 milhões de passageiros, cada um com um objetivo, cada um viajando por um motivo. Pensando por este lado, a grande preocupação que nós temos é em relação à segurança dos nossos passageiros, por isso investimos fortemente em renovação de frota e manutenção preventiva.

O que o Grupo JCA está fazendo para incorporar o recente aumento do óleo diesel sem desequilibrar a planilha de custos de suas empresas e nem ter de cancelar investimentos previstos, como renovação de frota, por exemplo?

Trabalhar a eficiência do consumo. Hoje temos no grupo um especialista que passa 24 horas pensando em diesel. Desta forma temos obtido importantes resultados em todos os campos de abrangência deste insumo de crescente relevância para as empresas, tais como negociação com fornecedores, controles internos, prevenção de riscos ambientais, treinamento de motoristas (direção econômica) e outras medidas.



Se você vai comprar uma passagem ou uma frota, o ônibus é o mesmo.

Ônibus Mercedes-Benz. A sua excelência é o nosso negócio.

Conforto e segurança para o passageiro, rentabilidade para o frotista. Os ônibus Mercedes-Benz são, há mais de 50 anos, no Brasil, exemplo de eficiência no transporte urbano e rodoviário de passageiros. São midibuses, microônibus, miniônibus e ônibus urbanos e rodoviários que oferecem diversas opções de chassi para receber carroçarias de

7 a 18 metros. Sem falar em uma nova opção: o OF-1218, um midibus especialmente pensado para o transporte urbano nos grandes centros. Em outras palavras, a Mercedes-Benz tem o chassi certo para o seu negócio. Fale com a gente ou procure o Concessionário mais próximo.

CAC: 0800 970 90 90 • www.mercedes-benz.com.br

Mercedes-Benz



LO-915



OF-1218



OF-1722



O-500 RSD



MERCEDES-BENZ



Mercedes-Benz, marca do Grupo Daimler.

O que representa, em percentuais de faturamento, cada uma das empresas pertencentes à holding?

Pegando como base o faturamento de 2007, temos as seguintes participações: Auto Viação 1001, 31%, Viação Cometa, 30%, Viação Catarinense, 19%, Rápido Macaense, 8%, Barcas S.A., 7%, Expresso do Sul, 3%, e Rápido Ribeirão Preto, 2%.

As atividades da empresa Barcas S.A. tem registrado crescimento semelhante ao constatado no segmento transporte rodoviário de passageiros?

Barcas S.A. apresenta desde 2003 um crescimento médio anual de cerca de 7,7% no número de pagantes. Para o ano de 2008 a empresa tem como meta um crescimento superior a 10%. Atualmente o grupo é acionista majoritário na empresa e responsável por sua administração. A Barcas, que transporta em média 2 milhões de passageiros por mês, incluindo os gratuitos, consolidou no primeiro semestre de 2008 uma importante fase de investimentos direcionados à restauração, modernização e ampliação de sua frota e estações com a conclusão do Projeto Modernização, iniciado em 2002.

Quem administra atualmente o Instituto Jelson da Costa Antunes? Que benefícios terá, no futuro, a criança que ingressa hoje na instituição?

O Instituto JCA é dirigido por um conselho formado por profissionais de diversas áreas, incluindo membros da família e executivos do Grupo JCA. A diretora executiva do instituto, Tatiana Antunes de Andrade, única neta mulher do Sr. Jelson, também faz

parte da terceira geração da nossa família. É socióloga e tem envolvimento direto com responsabilidade social e aspectos educacionais há bastante tempo. (O Rafael Antunes Andrade, o quarto integrante da nova geração de executivos da família, faz um programa de trainee nas empresas do grupo.) Hoje, o Instituto JCA é parte da herança que o fundador deixou e que nos dá muito orgulho. Sobre os investimentos sociais realizados pelo grupo, os programas desenvolvidos pelo IJCA já apresentam excelentes resultados. Apostamos em talentos de classes menos favorecidas com o



Alexandre Andrade, diante do primeiro ônibus adquirido pelo fundador do grupo, em 1948: ideais do empreendedor foram preservados

programa "Fortalecendo Trajetórias" e na profissionalização de jovens de mesma origem, com o projeto "Oficina do Ensino"; não esquecendo, nunca, do compromisso com a formação moral e ética dessas crianças que ingressam no instituto.

Que expectativa têm as empresas de transporte rodoviário de passageiros do grupo com relação à renovação dos contratos de operação que está sendo imposta pela ANTT a todas as companhias do segmento?

A ANTT já apresentou duas modelagens que não satisfazem as empresas do grupo sob o ponto de vista econômico. A primeira continha a disposição de licitar linha a

linha, o que se demonstrou inviável em face de 50% das 1.666 ligações apresentarem projetos básicos sem economicidade. A segunda, ora em audiência pública, pretende licitar 1.824 ligações distribuídas pelas cinco macroregiões geográficas do Brasil, configurados em 15 grupos distribuídos em aproximadamente 150 subgrupos. O modelo ora em discussão peca por evitar ou excluir o ganho de escala adquirido pelas empresas do setor, formatando empresas operadoras de no máximo 20 veículos e no máximo 60 veículos.

Quais são os investimentos previstos para as empresas para os próximos anos?

Faz parte da nossa política de investimentos renovar, anualmente, de 10% a 15% da nossa frota total. Este ano, além deste investimento em frota, estamos ainda incorporando algumas novas garagens na estrutura da Viação Cometa. Em 2008 o total de investimentos será de aproximadamente R\$ 200 milhões.

Que frota de ônibus e de embarcações tem atualmente?

O grupo conta com 2.132 ônibus, com idade média entre 3,3 anos e 5,6 anos, e 20 embarcações, sendo 7 catamarãs (4 sociais de 1.300 lugares e 3 seletivos de 237 lugares), com idade média de 27 anos.

Qual foi o faturamento do grupo JCA em 2007 e seu percentual de crescimento em relação a 2006?

Em 2007, o Grupo JCA faturou R\$ 845 milhões com um crescimento de 10% em relação ao ano anterior. Este ano, prevemos um crescimento semelhante, com um faturamento em torno de R\$ 930 milhões.



Transmissões ZF.

Inovação e tecnologia gerando resultados para sua frota.



www.zf.com.br

Investindo a cada dia em tecnologia, a ZF é a única empresa a produzir uma linha completa de transmissões manuais, automáticas e automatizadas. As transmissões ZF possuem maior durabilidade, reduzindo o custo operacional e oferecendo maior conforto e segurança a motoristas e passageiros. Na hora da compra, faça sua opção por um modelo equipado com transmissão ZF e siga pelas ruas e estradas do país sempre tranquilo. ZF – inovação que movimenta a vida.



A caminho da excelência

Ao completar 50 anos de operações, o Grupo Santa Cruz anuncia que adotará uma estratégia de crescimento sustentável para os próximos dez anos

■ SONIA CRESPO

Há pouco mais de cinquenta anos que o então empresário Eugênio Mazon dava início à primeira linha de ônibus na região da Baixada Mogiana, localizada a cerca de 60 quilômetros da capital paulista. O negócio de transporte rodoviário de passageiros ganhava cada vez mais interessados na época, pela importância que adquiria o crescimento e o encurtamento de distâncias entre cidades do interior do Estado de São Paulo. Mazon começou mais precisamente em 1952, entrando com a cara e a coragem nas viagens pelas estradas de barro adentro. Com certa intuição para as demandas de mercado, logo selecionou um segmento específico de passageiros: os estudantes que se locomoviam entre Araras, Conchal e Mogi Mirim – percursos que, somados, totalizavam cerca de 80 quilômetros. Para isso colocou sua primeira jardineira no percurso, transportando 14 passageiros. Estas operações foram se expandindo e deram estrutura à nova empresa que surgiria no mercado, em 14 de junho de 1958, com o nome de Viação Santa Cruz, na cidade de Mogi Mirim. Os serviços oferecidos pela companhia evoluíram paulatinamente para o segmento de fretamento e turismo e Mazon, ao lado de sua esposa, dona Sofia, logo investiu na compra de seu primeiro microônibus para transportar operários das indústrias que começavam a se instalar na região, gerando novos empregos e desenvolvimento.



Carro da frota atual da empresa, composta de 253 ônibus que atendem a linhas rodoviárias, urbanas e serviços de fretamento

A expansão da Santa Cruz começou a ganhar fôlego no início da década de 1960, com a primeira aquisição realizada pela transportadora: a linha vicinal que ligava Mogi Mirim a Mogi Guaçu, em percurso de 54 quilômetros. Os serviços de transporte rodoviário da empresa cresciam a olhos vistos, com a incorporação de linhas para diversos destinos no estado – incluindo a capital paulista. Mas Mazon foi além: começou a olhar para outros segmentos de transporte de passageiros e ainda na década da Jovem Guarda iniciou

as operações de transporte coletivo urbano, colocando ônibus circulares nas ruas das cidades de Mogi Mirim e Araras. A pujança da região naquela época foi fator decisivo para nortear os investimentos realizados por Mazon na companhia. Já nos anos 70 o desenvolvimento industrial nas redondezas e o conseqüente crescimento na procura por serviços de transporte de fretamento e turismo conduziram a empresa à primeira compra de um lote de ônibus monobloco, fabricados pela Mercedes-Benz – na época, eram os veí-

culos com a tecnologia mais avançada, com chassi e carroceria integrados, que ofereciam o conceito de maior segurança e conforto para os passageiros. Com a compra das empresas Viação Bizzacchi e Rápido Pinhal, também nessa década, aumentaram de frequência as linhas da Santa Cruz que vinham para a capital e seguiam para os destinos de Poços de Caldas, Andradás e Espírito Santo do Pinhal.

Foi a partir da união com a empresa Expresso Cristália, sediada na cidade de Itapira, que a Santa Cruz criou maior solidez na estrutura e seus serviços tornaram-se mais aprimorados, aumentando gradativamente o número de passageiros transportados, assim como o número de empregados. A partir da década de 1990 a companhia instalou uma de suas garagens principais em São Paulo, fornecendo serviços de fretamento para empresas internacionais. Como muitos de seus clientes solicitavam um serviço de transporte de cargas rápido entre as localidades atendidas pela empresa, a Santa Cruz ingressou nesta época na atividade e criou a Santa Cruz Cargas e Encomendas (ver quadro abaixo). Uma das últimas aquisições – porém não menos importante – foi a compra da Viação Nasser, no início dos



Primeira jardineira da empresa em Andradás transportava 14 passageiros

anos 2000, operação que fortaleceu as ligações com o Sul de Minas Gerais e a cidade de Campinas. Também no início da atual década a companhia se transformou no Grupo Santa Cruz, oficialmente composto pelas empresas Viação Santa Cruz, Expresso Cristália e Viação Nasser. A administração atual, conduzida por Francisco Carlos Mazon, filho de Eugênio Mazon, dividiu o grupo em três unidades: de Passageiros, de Cargas e de Serviços (Fretamento), nas quais trabalham cerca de 1,8 mil funcionários.

GESTÃO APRIMORADA – Administrar uma empresa de transporte rodoviário de passageiros com a devida qualidade exige de seus gestores muito mais que investimentos permanentes. Qualidade e ex-

celência andam juntas quando as companhias se preocupam em renovar, a seu tempo, a estratégia corporativa e de negócios. É com esta visão de futuro permanente que o Grupo Santa Cruz está completando cinco décadas de operações. Ao serem ques-

tionados sobre qual conduta norteia as decisões de comando da empresa, os porta-vozes do grupo fazem questão de destacar as novas diretrizes que serão seguidas pelo grupo: no segundo semestre de 2007, um encontro onde se reuniram a diretoria, gestores e membros da terceira geração de acionistas da companhia desenvolveu trabalhos para repensar a estratégia corporativa a ser adotada nos próximos dez anos, entre 2008 e 2017, orientados por metodologia da Fundação Dom Cabral. "O objetivo deste trabalho é definir uma nova visão para o grupo, atendendo às expectativas de seus dirigentes e encurtando caminhos pela excelência em transportes", explicam os assessores do grupo. Por estar dimensionada dentro de um prazo longo, a nova visão a ser adotada pelo conglomerado permite aplicar uma estratégia sustentável que beneficiará todas as partes interessadas da empresa – clientes, acionistas, funcionários e fornecedores. Atualmente a evolução dos negócios do grupo está concentrada nas operações da Unidade de Transportes Rodoviários, que responde por 59% dos resultados da companhia, seguida pelas operações da Unidade de Serviços e de Carga, que respondem, respectivamente, por 21% e 20% dos resultados.

O crescimento anual da empresa não é oficialmente divulgado mas, de acordo com

PEQUENA, PORÉM NOTÁVEL

Ainda que a unidade de cargas do conglomerado responda atualmente por apenas 20% dos resultados do grupo, a Santa Cruz Cargas e Encomendas ganha cada vez mais o reconhecimento de seus clientes pela agilidade e segurança dos serviços oferecidos. A razão dessa versatilidade está na estrutura de 79 filiais, que atendem 900 ci-

dades nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro. A frota da transportadora opera com 580 veículos – caminhões e utilitários – que realizam mais de 610 mil entregas por ano. As cargas mais movimentadas são embalagens, papel, autopeças, medicamentos, higiene e limpeza e suprimentos de informática.



O fundador Engênio Mazon ao lado da esposa, Sofia

os dados mais recentes divulgados pelo Relatório Anual da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), entre 2004 e 2006, apenas uma das três empresas do grupo, a Viação Santa Cruz, vem mantendo uma média de crescimento de 22% no volume de passageiros transportados: foram 551,6 mil passageiros em 2004, que passaram para 673,9 mil em 2005 e saltaram para 818,7 mil em 2006.

FORTALEZA CONTEMPORÂNEA—A frota atual do Grupo Santa Cruz dispõe de 253 ônibus. Os 220 veículos que atendem as linhas rodoviárias e os serviços de fretamento têm chassis Mercedes-Benz e Scania e carrocerias Busscar e Marcopolo. Os demais 33 veículos que alimentam as linhas urbanas e intermunicipais têm chassis Mercedes-Benz e carrocerias da Busscar e Marcopolo. A idade média de toda a frota é de 2,3 anos, segundo os dados fornecidos pela empresa. Os percursos realizados pelo GSC vão de três quilômetros, como a ligação entre os municípios de Barra

Início dos anos 70: compra do primeiro lote de ônibus monobloco, da Mercedes, para serviço de fretamento



Viação Bizzacchi, uma das primeiras aquisições do grupo

Bonita e Igarapu do Tietê, à linha de 846 quilômetros que liga as cidades de Juiz de Fora (MG) a São José do Rio Preto (SP). O maior movimento de passageiros/mês — 44,5 mil — está concentrado na linha Campinas/São Paulo. Ao todo, segundo dados divulgados pelo grupo, a unidade de passageiros atende a 120 cidades dos estados de São Paulo e Minas Gerais, através de 50 linhas interestaduais e 146 estaduais, movimentando perto de 840 mil viajantes por mês. As distâncias percorridas chegam a 2,7 milhões de quilômetros por mês. Neste segmento o grupo mantém uma média de 365 motoristas para as viagens rodoviárias e 242 condutores para os serviços de fretamento e turismo. São realizadas, em média, 23 mil viagens por mês.

Nas operações de transporte urbano de passageiros, que hoje está presente em sete municípios do interior paulista, são realizadas 14 mil viagens mensais, com movimento de 560 mil passageiros, em percursos que somam mais de 270 mil quilômetros. São 50 motoristas que trabalham neste setor.

Para gerenciar as operações o grupo mantém matriz na cidade de Mogi Guaçu (SP) e filiais em 14 cidades: Alfenas, Araras, Caconde, Campinas, Espírito Santo do Pinhal, Guaxupé, Itapira, Jaú, Mococa, Poços de Caldas, São Paulo, São Sebastião do Paraíso, São João da Boa Vista e Varginha. A opção por manter oficinas próprias em cada uma de suas garagens, segundo informação da companhia, proporciona mais ga-

rantia e confiabilidade nos serviços de manutenção preventiva e de reparos da frota. Com a adoção do Programa de Consumo Econômico de Diesel (Proced), que realiza um acompanhamento detalhado do consumo interno de combustível para garantir a redução de emissão de gases, a companhia mostra que sua preocupação com a preservação do meio ambiente cresce par e par com o desenvolvimento do grupo. ■





SOLUÇÕES TRANSDATA: INTEROPERABILIDADE TOTAL

Sistemas de Transporte Rodoviário Transdata

- A solução TRANSDATA para transportes rodoviários está estruturada para ser integrada com os sistemas de vendas de passagens, emissão de cupom fiscal e softwares de gestão - ERP (estatística, fiscal, reservas, etc).
- Utiliza cartões contactless (VT, escolar, comum, etc), para emissão de cupom fiscal embarcado, estando o hardware preparado para interfaces com outros periféricos.
- Consulte nossas soluções em ITS - Sistemas Inteligentes de Transporte.

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

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

Transdata
smart

TECNOLOGIA É A NOSSA ARTE

Evanil incorpora 20 ônibus novos no segmento executivo no trajeto entre Nova Iguaçu e a capital fluminense



Evanil investe em serviço executivo

Com investimento de R\$ 25 milhões, as empresas do grupo compraram 30 novos ônibus para o segmento de fretamento e apostam no conforto para conquistar executivos estressados com o caos no trânsito carioca

■ RAIMUNDO DE OLIVEIRA

De olho nos reflexos dos cada vez maiores congestionamentos na cidade do Rio de Janeiro, as empresas Evanil e Cidade do Aço resolveram investir pesado no serviço de ônibus executivos. As duas formam um só grupo empresarial e, juntas, investiram R\$ 25 milhões na compra de 36 novos ônibus, 30 deles para atender ao segmento de viagens executivas. A Evanil, que atende a região da Baixada Fluminense e do Rio de Janeiro por meio de fretamento,

colocou 20 ônibus para o segmento executivo no trajeto entre Nova Iguaçu e a capital. A Cidade do Aço, que opera linhas urbanas, rodoviárias e de fretamento, desde maio faz o serviço executivo com dez veículos entre as regiões do Vale do Aço, Sul de Minas e parte do Vale do Paraíba até o Rio. O alvo das duas empresas é conquistar usuários descontentes com o caos no trânsito que preferem trocar seus veículos particulares e os congestionamentos

por comodidade, conforto e atrativos como ar condicionado, sala de reuniões, água e cafezinho e tomadas para uso de lap tops e telefones móveis.

"Uma viagem entre Nova Iguaçu e o centro do Rio durava 45 minutos e atualmente o mesmo trajeto pode levar até duas ou três horas para ser feito. Diante disto, nós resolvemos implantar um serviço executivo com qualidade, conforto e serviços como aparelhos de televisão,

maior espaço entre as poltronas, banheiro e a comodidade de evitar o estresse dos congestionamentos", afirma o diretor-executivo da Evanil, Joel Fernandes Rodrigues. No serviço executivo da Cidade do Aço os veículos contam com uma sala de reuniões com capacidade para até sete pessoas, mesa, tomadas e, futuramente, acesso à internet por meio de wi-fi. Segundo Rodrigues, tanto no caso da Evanil como no da Cidade do Aço, os ônibus executivos adquiridos são de terceira geração, todos são feitos com carroceria Marcopolo montados sobre chassi Scania, com motor traseiro e em conformidade com as limitações de poluentes Conama P5, equivalente ao Euro 3. Os veículos que fazem a linha executiva da Evanil são montados sobre chassi Scania K310, com 310 hp de potência, e os da linha da Cidade do Aço são montados sobre chassi K340, com 340 hp de potência.

Além do lançamento da nova linha de fretamento executivo, a Evanil também inaugurou no início de abril o novo visual de sua frota, criado pelo arquiteto João de Deus Cardoso. A empresa atua no mercado há 57 anos, possui uma frota de 110 veículos e transporta cerca de 500 mil pessoas por mês em linhas que ligam Nova Iguaçu ao Rio de Janeiro e também à Barra Mansa. Uma das primeiras a operar linhas de transporte de passageiros entre Nova Iguaçu e o centro do Rio, a Evanil pretende conquistar uma nova fatia neste mercado com o serviço executivo. Para Rodrigues, além do negócio, a empresa também espera contribuir para minimizar o caos no trânsito com a substituição de carros de passeio pelo transporte coletivo. "Para os usuários, além do serviço poder ficar mais barato do que o gasto com o carro particular, por causa da eliminação de custos como estacionamento, pedágio, combustíveis e manutenção, ainda há a vantagem de viajar com conforto e sem se preocupar com a condução do veículos em meio aos congestionamentos", diz.



Para evitar o estresse dos congestionamentos, a Cidade do Aço resolveu implantar um serviço executivo com qualidade e conforto

A Evanil foi fundada em 1951, na época com o nome de Viação Automobilística Nova Iguaçu, e contava com uma frota de 12 veículos com capacidade para transportar 20 passageiros e conseguiu a façanha de ligar Nova Iguaçu ao centro do Rio de Janeiro em 20 minutos utilizando a recém-inaugurada Rodovia Presidente Dutra. Além das linhas que ligam Nova Iguaçu ao Rio e à Barra Mansa, a Evanil também opera fretamento eventual e faz serviços de encomendas.

CIDADE DO AÇO – Para conquistar o exigente público executivo, a empresa reservou, para implantar uma sala de reuniões, um espaço na parte dos dez ônibus que atendem a este segmento desde o dia 8 de maio. Com capacidade para sete pessoas, a sala oferece comodidade para os executivos que podem aproveitar o trajeto para fazer reuniões ou recarregar a bateria de seus laptops e telefones móveis. Segundo Rodrigues, os veículos têm capacidade para 32 pessoas, originalmente a capacidade era de 40 lugares e a redução foi por conta da instalação da sala de reuniões. A previsão da empresa é instalar também nas salas de reunião acesso a serviço móvel de comunicação. "Estamos em negociação com operadoras para implantar este serviço", afirma o diretor executivo.

O serviço executivo da Cidade do Aço opera linhas entre as cidades de Volta Redonda, Barra Mansa, ambas no estado do Rio de Janeiro, Cruzeiro, no Vale do Paraíba, e Caxambu, no Sul de Minas, até a capital fluminense. A Viação Vale do Aço transporta 340 mil passageiros por mês em linhas intermunicipais entre a região sul fluminense e o Rio de Janeiro, entre as cidades do sul de Minas Gerais, e linhas interestaduais entre Cruzeiro, Caxambu e São Lourenço, em Minas Gerais, e também fretamento contínuo e eventual e serviço de encomenda. A empresa possui uma frota de 140 veículos entre rodoviários convencionais, executivos e urbanos.

Criada em 1951 por Geraldo Ozório Rodrigues, a empresa iniciou suas operações com quatro lotações, fazendo a linha entre Barra Mansa e Volta Redonda. Pouco tempo depois, a empresa passa a fazer o trajeto entre Barra Mansa, Volta Redonda e o Rio de Janeiro utilizando ônibus. Em 1972, a empresa passa a ser controlada por Ariel Curvello e Abelmar Curvello e a administração fica a cargo de Joel Fernandes Rodrigues. O grupo passa a investir fortemente na renovação e ampliação de suas frotas, nos programas de qualidade dos serviços prestados e na estratégia de ampliar seu mercado. ■