



Volvo reage e põe  
eletrônica no rodoviário

MICRO 8.120

# VW BRIGA NA SUCESSÃO DAS VANS



Diadema dá  
exemplo e troca  
toda a frota

Comil bate  
recorde de produção  
e exportação

Mascarello,  
a novata  
com bagagem

Jelson Antunes  
e Jacob Barata  
compram empresas

Itapemirim, 50 anos  
com renovação







## A paisagem das estradas está mudando

**GRAN Mini**

Essa obra-prima marca o nascimento da Mascarello Carrocerias e Ônibus Ltda, primeira fábrica de ônibus de Cascavel e do Paraná, que incorpora o reconhecido know-how adquirido e aprimorado nos anos em que atuou anteriormente no setor.

Alicerçada na tradição e na solidez de um dos maiores grupos agro-industriais do Estado, a Mascarello chega com o compromisso de lançar produtos inovadores identificados com as necessidades de um mercado que exige, a cada dia, mais qualidade e eficiência.

O Gran Mini é só o começo.  
Ainda temos uma longa estrada pela frente.



**Mascarello**  
O novo ônibus do Brasil

(45) 228-5755 - Cascavel/PR

# Refinamento para atrair passageiros

**N**ão é nada fenomenal, mas pelo menos o número de passageiros nas viagens rodoviárias de médias e longas distâncias parou de cair. É isso que estão apontando as estatísticas parciais de 2003 de algumas das mais importantes empresas do setor.

É bom que isso aconteça, pois interrompe uma temporada de declínios. O Anuário do Ônibus, editado por Technibus, mostrou que em 2002 a Viação Itapemirim transportou 3,54 milhões de passageiros, 20,44% menos em relação ao exercício anterior, quando movimentou 4,45 milhões de clientes. Pior: levou menos passageiros e rodou 8,8% mais.

Outra grande empresa, a capixaba Viação Águia Branca, registrou queda de 19% de passageiros em 2002 no cotejo com o ano anterior. Felizmente, também rodou menos – o percurso total de sua frota diminuiu 3,8% em relação a 2001.

A fluminense Auto Viação 1001 – controlada pelo dinâmico Jelson Antunes Costa – também não escapou à queda. Seus ônibus, em 2002, levaram 11,7% menos passageiros do que no ano anterior, enquanto o percurso total da frota encolheu 8,8%.

A recuperação do volume de passageiros vai depender do comportamento da economia. Enquanto isso, as empresas, cada qual a seu jeito, atravessam as agruras com estratégias de sobrevivência.

Alguns grupos preferem incorporar empresas como forma de diversificar o portfólio. Quem conhece bem o ramo, em geral, se dá bem na empreitada.

Um caminho de consenso para sobreviver – e crescer – é na direção do refinamento e diversificação dos serviços. Mais espaço entre bancos, poltronas mais confortáveis, ar-condicionado e lanches a bordo estão se tornando itens obrigatórios, e não opcionais.

Outras sementes devem ser plantadas – a venda de passagens por internet é uma que precisa ser cultivada e adubada. Afinal, o computador é uma ferramenta cada vez mais à mão do brasileiro.

Tornar as estações rodoviárias ambientes mais acolhedores, simpáticos – com pessoal de atendimento que goste de gente – também é um caminho que as empresas mais atentas estão seguindo. Balcões nas rodoviárias como os de aeroportos – sem o gelado vidro que separa atendente do cliente – é outro precioso ingrediente para atrair passageiros para o ônibus.

**DIRETOR**

Marcelo Ricardo Fontana  
marcelofontana@otmeditora.com.br

**SECRETÁRIA EXECUTIVA**

Maria Penha da Silva  
mariapenha@otmeditora.com.br

**ASSISTENTE ADMINISTRATIVA**

Sabrina Bajalardi  
sabrina@otmeditora.com.br

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
vidal@otmeditora.com.br

**REDAÇÃO**

**Editor**

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

**Colaboradores**

Sonia Crespo  
Carmen Lígia Torres

**Diretor de Arte**

Alexandre Henrique Batista  
alexandre@otmeditora.com.br

**DEPARTAMENTO COMERCIAL**

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
vito@otmeditora.com.br

Maria Rita Fleury Zani  
rita@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO**

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina  
Gilberto A. Paulin  
Tel.: (41) 222-1766

Tiragem  
10.000 exemplares

**Assinatura**

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

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 (sequencial)  
**Atendimento ao assinante:**  
0800 702 8104

otmeditora@otmeditora.com.br

<b>VIAÇÃO ITAPEMIRIM</b>	<b>6</b>
A empresa criada por Camilo Cola chega renovada a meio século de vida	
<b>MICROÔNIBUS</b>	<b>10</b>
VW cria um micro urbano sob medida para fortalecer sua posição no mercado	
<b>VOLVO</b>	<b>14</b>
Empresa lança ônibus com eletrônica embarcada para recuperar vendas	
<b>EXPORTAÇÃO</b>	<b>18</b>
Vendas externas sustentam encarroçadoras numa fase difícil	
<b>IVECO</b>	<b>19</b>
Montadora investe em chassi pesado para ampliar seus negócios de ônibus	
<b>MASCARELLO</b>	<b>20</b>
Nova encarroçadora paranaense apresenta mini e micro e promete novos lançamentos	
<b>COMERCIALIZAÇÃO</b>	<b>22</b>
Setor de ônibus registra recasso no front interno nos primeiros cinco meses	
<b>COMIL</b>	<b>23</b>
Novos e importantes clientes na carteira de ônibus da empresa de Erechim	
<b>RÁPIDO MACAENSE</b>	<b>24</b>
Grupo 1001, de Jelson Antunes, assume controle da empresa fluminense	
<b>UTIL</b>	<b>25</b>
Tradicional operadora mineira passa para o domínio do grupo Jacob Barata	
<b>DIADEMA</b>	<b>27</b>
Cidade da Grande São Paulo troca de uma só vez toda a frota de ônibus	
<b>TERMINAL NOVO</b>	<b>28</b>
Operadora da Baixada Santista inaugura espaço para embarque e desembarque	
<b>SURFE</b>	<b>31</b>
O Surfbus circula pela orla marítima levando os praticantes do esporte	
<b>BILHETAGEM</b>	<b>32</b>
Boa Vista, capital de Roraima, inaugura sistema de cobrança automática	
<b>EMPRESA CEARENSE FUJITEC GANHA CONCORRÊNCIA E CRIA SOLUÇÃO PARA O HAVAÍ</b>	<b>33</b>
Setor debate forma de melhorar imagem e atrair passageiros	
<b>ESTATÍSTICA</b>	<b>34</b>
Socicam divulga números de embarques nas rodoviárias que administra	
<b>TERMINAL TIETÊ</b>	<b>36</b>
Rodoviária de São Paulo, maior do País, ganha ares de shopping e aeroporto	
<b>TREINAMENTO</b>	<b>38</b>
Série Mão na Roda ensina como usar crédito do ICMS para comprar veículos	
<b>PETRÓLEO</b>	<b>40</b>
Brasil fica menos vulnerável ao chegar à auto-suficiência do ouro negro	
<b>REDE BRASIL</b>	<b>42</b>
Pool de empresas, agora, parte para a compra conjunta de peças e pneus	
<b>FORD ANO 100</b>	<b>44</b>
Retrospecto do século de vida da montadora criada pelo visionário Henry Ford	

**SEÇÕES**

Editorial 3

Panorama 5

Custos operacionais 49



Com a RT30,  
seu ônibus só pára pra  
pegar passageiro.

rendimento quilométrico  
**CAMPEÃO**  
uso urbano.



# RT30

A Tipler sabe que é no "arranca-e-pára" do trânsito da cidade que uma banda de rodagem tem que mostrar toda a sua resistência e durabilidade. Por isso, não é de hoje que a **RT30** vem sendo a banda campeã de desempenho quilométrico em utilização urbana. Em bom português, isso quer dizer muito mais quilômetros pelo seu dinheiro. E francamente, pra quem usa Tipler, isso não é nenhuma novidade.



DDG 0800 995177 · [www.tipler.com.br](http://www.tipler.com.br)



Uma Rede de Concessionários em todo o Brasil garante a sua tranquilidade na estrada.





Golden, 100 exemplares novos integrados ao negócio-sonho do fundador Camilo Cola

# Império do sonho e da persistência



**A Viação Itapemirim, que completou 50 anos em julho, remoja a frota com ônibus modernos e, sob orientação de Camilo Cola, prepara o processo de sucessão**

A perseverança misturada à ambição é um de seus traços registrados. Às vésperas de completar oito décadas vividas, Camilo Cola, transformou em realidade de muitos de seus sonhos. Um deles, particularmente: fazer da Viação Itapemirim

Camilo Cola: vitalidade para estudar inglês e computação

uma empresa do tamanho do Brasil: ela e a Penha, também do grupo, cobrem 80% dos estados brasileiros.

Alguns sonhos ele não realizou. Um deles era ter uma companhia aérea. Tentou comprar a Vasp, desistiu. Criou a Ita, mas perdeu dinheiro e também desistiu. No ano 2000 encomendou um estudo para



criar uma empresa – “moderna e sem frescuras”, como revelou à publicação Dinheiro – “mas a Gol Transporte Aéreo veio antes.”

Outros sonhos ele ainda pretende ver realizados. Um deles: abrir o capital da companhia. “Se os passageiros são acionistas eles colaboram com o serviço”, raciocina.

Impressiona sua disposição. Vive para o trabalho e para a família. Tem um apartamento na garagem de Guarulhos, na Via Dutra, em São Paulo. Tem vitalidade para estudar inglês e computação.

Alguns de seus negócios – principalmente a viação e a transportadora de cargas – andaram para trás em matéria de lucro nos últimos anos. Tanto na viação como na transportadora uma diretoria profissionalizada tem o comando executivo. O fundador preside a viação, Camilinho, seu filho, a empresa de cargas.

Os netos já estão no negócio, mas, por ora, só a neta, Andrea Cola, ascendeu ao poder. Aos 26 anos, formada em economia nos Estados Unidos, só recentemente – depois de experiência profissional fora do âmbito do negócio familiar – ela passou a comandar a área comercial da Viação Itapemirim.

Durante muitos anos a própria Itapemirim fez suas carrocerias. Hoje, compra de terceiros. A idade



Andrea Cola: juventude e entusiasmo para mudanças

média está alta, mas não preocupa Andrea. A ex-fábrica em Cachoeiro de Itapemirim, hoje com 700 funcionários, faz a chamada revitalização dos carros. “Alguns têm 14 anos, mas estão como novos”, diz a herdeira.

Quando o caixa permite, há compra de carros novos. Neste ano serão incorporados 100 ônibus – 50 em cada semestre – com carroceria Marcopolo Paradiso 1200 sobre chassis Mercedes-Benz O400 RSD.

Trata-se de uma carroceria desenvolvida com detalhes especiais, sob medida para a Itapemirim. Entre as

especificidades há um sistema montado na cabine do motorista que auxilia a identificação de possíveis falhas no ônibus. A carroceria de 14 m de comprimento e configurada para 42 passageiros, é equipada com monitores de televisão, tem ar-condicionado no teto, vidros colados e vem com isolamento acústico sobre as rodas traseiras e na plataforma do motor para reduzir ruídos. A pintura passou por um reestilização suave feita por Carlos Ferro, designer que assessora a empresa nessa especialidade há várias décadas.

Se depender da opinião de Andrea Cola, a Itapemirim deixará de vender ônibus usados, prática comum na empresa e no setor. “É um negócio que não vale a pena. Acabamos alimentando uma concorrência predatória à nossa própria atividade.”

A neta do fundador, no entanto, é franca incentivadora do refinamento de detalhes na execução dos serviços. Sua meta agora é estender a outras estações rodoviárias o que já foi feito no Terminal Rodoviário Tietê, onde balcões, à semelhança dos aeroportos, substituíram os impessoais guichês. “Estamos em busca de aperfeiçoar e melhorar o atendimento como uma meta prioritária.”

Nessa mesma linha de refinar e dinamizar o atendimento, a empresa programou para o ano do meio século a entrada em operação de um site dedicado à venda de passagens pela internet.

**ESTRADA DA VIDA** – A trajetória da Itapemirim é relatada por Camilo Cola no livro **A estrada da vida**, que registra seu depoimento sobre os degraus que galgou para construir o império do grupo Itapemirim. Faz um flash back dos avós, Angelo e Catterina Cola, vindos da Itália para o Brasil e enfatiza a participação de Camilo na campanha da Força Expedicionária Brasileira, os chamados pracinhas brasileiros que foram lutar na 2ª Guerra Mundial na Itália. Um dos



Balcão do Terminal Rodoviário Tietê: melhor atendimento e status ao passageiro



A Marcopolo fez intervenções na carroceria “à la Itapemirim”

pracinhas era Camilo, que, graças ao seu poder de economizar os soldados, começou aí a construir os pilares de seu atual império econômico.

Já terminada a Segunda Guerra, em 1949, Camilo Cola viu uma oportunidade de negócio que se apresentava. Comprou, com um sócio, a “jardineira” que fazia uma linha intermunicipal no interior capixaba. Eram 43 km de péssimas estradas. Camilo era motorista, cobrador e mecânico. Vieram a E.T.A. – Empresa de Transportes Autos e novas parcerias que ampliaram seu negócio. A Viação Itapemirim surgiu em 4 de julho de 1953 com 16 ônibus que faziam linhas domésticas no estado capixaba – entre Cachoeiro de Itapemirim, Castelo, Muniz Freire, Guaçuí, Piaçú e Guarapari.

O negócio era rudimentar – a infra-estrutura da época era um barracão alugado de uns 100 m<sup>2</sup> onde havia uma mambembe oficina mecânica e um escritório. Toda a empresa tinha 70 funcionários. Em 1954 a empresa pulou para 22 carros já com incursões em linhas federais, tais como Cachoeiro a Campos, no Rio ou Cachoeiro a Niterói. Cinco anos depois comprou-se boa parte da área onde hoje está situada a administração em Cachoeiro.

Foi construído um núcleo de manutenção central, os escritórios foram ampliados, nasceu uma recapadora e uma área para a recuperação e lanternagem. Em 1962, a Viação Itapemirim transformou-se em sociedade anônima.

Nos anos 60, houve a ampliação dos percursos federais e, nesse período foi criada a nova programação visual que trouxe novos conceitos visuais ao setor de ônibus rodoviário.

Os anos 70 e 80 foram dedicados a agregar linhas servindo a região Nordeste, que se transformou em grande polo gerador de passageiros. Com a ida da Itapemirim em direção a esse mercado, estabeleceu-se, na visão de Camilo Cola, uma divisão entre uma Viação Itapemirim regional e uma nacional.

Entre a venda de parte das linhas estaduais no norte do Espírito Santo e a ida para o Nordeste foram incorporados novos percursos: Rio de

Janeiro (RJ) e São Paulo (SP) para Recife (PE), João Pessoa (PB), Guarabira (PE), Itabaiana (BA), Campina Grande (PB), São Luis (MA), Fortaleza (CE), Caruaru (PE) e Belém (PA). No final da década de 80 incorporou-se a linha Colatina (ES) a Porto Velho (RO).

A Viação Itapemirim, interliga 21 capitais brasileiras. Percorre linhas interestaduais e internacionais, atendendo cerca de 2 mil localidades.

**O PAPEL DA ESPOSA** – O grupo Itapemirim no geral e a viação, em particular, apresentam uma história temperada com bastante sabor, pelo denodo, fé e persistência do ex-motorista Camilo Cola. Um dos aspectos relevantes da construção do império a partir de alguns sonhos e muita aplicação é a figura de Ignez Massad Cola, a esposa de Camilo Cola, que deixa seu depoimento neste ano em que a Itapemirim comemora meio século. “Já no início do casamento percebi que a natureza empreendedora do meu



Garagem de São Paulo: a nova matriz do grupo

marido era muito maior do que eu supunha. Ficava dividida entre a vontade de levar uma vida mais simples e ter o meu marido só para mim durante mais tempo e a necessidade de acompanhar e incentivar o crescimento do que já podia ser vislumbrado seria muito maior do que eu imaginava. Aos poucos fui desistindo daqueles sonhos caseiros e fui tornando meu, o sonho do meu marido.”





Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

# Acabamos de completar uma viagem e já estamos prontos para a próxima.

## 50 anos de Viação Itapemirim. 50 anos de parceria com a Mercedes-Benz.

► A Itapemirim e a Mercedes-Benz estão juntas numa história de sucesso. Um encontro que está completando meio

século, cheio de motivos para comemoração. E uma parceria que ainda tem uma longa estrada pela frente. Parabéns, Itapemirim.



Mercedes-Benz  
Você sabe por quê





Minibus VW 8.120 OD, a aposta da Volkswagen para conquistar a preferência dos operadores autônomos e das cooperativas

## **Micros, na mira da Volkswagen**

**A montadora aposta suas fichas no mercado criado pela legalização do transporte por micros e minis nas cidades e lança o VW 8.120 OD, feito sob medida para os operadores autônomos e cooperados**

**O** mais novo objeto de desejo das montadoras é o segmento de minibus e microônibus que ganhou status estelar no transporte regulamentado nos últimos anos. A expectativa dos fabricantes de chassis é fortalecer suas vendas, aproveitando-se da demanda crescente de veículos de menor capacidade, estimulada pelos novos modelos de transporte urbano, e também da necessidade de renovação da frota de ônibus pesados como determinam as licitações municipais em andamento ou previstas.

O alvo mais evidente é o sistema de transporte em reformulação na

cidade de São Paulo que prevê a renovação de parte da envelhecida frota de 10 mil ônibus e a substituição das vans e peruas incorporadas às linhas regulares para o transporte entre bairros e da periferia às linhas troncais. Os operadores destes veículos, autônomos reunidos em cooperativas, têm prazo de até o final de 2004 para utilizar apenas micros que obedecem às exigentes especificações estabelecidas na licitação.

De olho na tendência de fortalecimento do mercado de de mini e microônibus, a Volkswagen – cuja linha de chassis inclui os modelos VW 8.150 OD e VW 9.150 OD

voltados para esse segmento e os VW 17.210 OD e VW 17.240 OT, mais pesados – está lançando o novo chassis para minibus VW 8.120 OD. A missão do novo modelo é ampliar a participação da montadora num segmento que representa mais de 28% das vendas totais de ônibus. Há cinco anos, não chegava a 3%.

Com o lançamento do novo produto, afirma J. Ricardo Alouche, gerente executivo de Vendas, a Volkswagen almeja expansão de 3%, para 30% do mercado total em 2003. No segmento de mini e micros a montadora, que hoje detém 16,3% do mercado, quer uma par-



tipificação superior a 20% no fim deste ano. No ano passado, o segmento foi responsável por 13,1% das vendas.

O VW 8.120 OD foi desenvolvido sob medida para o tráfego pesado nos centros urbanos, depois que a fabricante ouviu sugestões dos consumidores. O veículo possui o maior PBT homologado da categoria, com 7.700 kg, e opções de distância entre-eixos de 3.300 mm e 3.900 mm. E chega ao mercado com um pacote de inovações técnicas que aumentam sua durabilidade, o conforto e a segurança do motorista e dos passageiros, e a capacidade de transporte em operações urbanas severas.

Seu motor MWM 4.10 TCA turbo e intercooler possui 4 cilindros em linha, 4,3 litros e atende à norma de emissões Euro 2. Desenvolve velocidade máxima de 109 km/hora. A potência máxima do veículo (120 cv a 2.600 rpm) ocorre em rotação bem abaixo dos modelos concorrentes, desempenho que prolonga sua vida útil, segundo a montadora. Por ter camisas úmidas e cabeçotes individuais, facilita a manutenção, o que resulta em menor tempo parado e baixo custo de reparo, afirma a Volkswagen. Outro fator que reduz o custo de manutenção é o elevado nível de nacionalização do motor, de 95%.

O VW 8.120 OD tem como grande destaque a transmissão ZF S5-420, apropriada para o trânsito de

O chassi 8.120 OD tem opções de entre-eixos de 3.300 mm e 3.900 mm e o maior PBT homologado da categoria, de 7.700 kg



anda-e-pára nos centros urbanos, segundo a Volkswagen. A caixa de transmissão ZF, com cinco velocidades, foi testada no campo em dez veículos da marca e passa a equipar também todos os chassis de minibus e microônibus da montadora, que vão incorporar as outras inovações técnicas introduzidas no novo modelo. Seu desenho de engate semelhante ao dos automóveis, com a primeira marcha para cima, amplia o conforto do motorista mesmo nos percursos que exigem constantes trocas de marcha. De acordo com a Volkswagen, o conjunto formado pelo motor, caixa de câmbio e eixo traseiro do novo minibus “assegura uma força de tração até 42% superior à da concorrência”. Com seu torque máximo de 382 nm a 1.600 rpm, sua capacidade de vencer rampas é 45% maior, quando comparada a outros veículos do mesmo PBT.

Outras inovações introduzidas incluem freios especiais com sapatas 20% mais largas que ampliam a área de frenagem. Um novo alternador com 90 A atende ao consumo cada vez maior de acessórios e uma bateria livre de manutenção,

com 100 Ah, evita revisão frequente nas garagens.

Com o foco nos autônomos e cooperativas, a rede de 115 concessionários da montadora foi preparada para facilitar a vida dos compradores com atendimento fora do horário de pico ou à noite, evitando assim paradas nos períodos de uso. Em termos de preço, o VW 8.120 OD custa R\$ 43,5 mil, menos que seus principais concorrentes, garante a empresa.

Segundo Luiz Roberto Imparato, gerente de marketing de ônibus da Volkswagen, o advento dos minis e micros no transporte urbano é um fenômeno econômico e social.

Decorre da busca de qualidade de vida, que sofre com os efeitos dos congestionamentos urbanos. O tempo é um fator muito importan-



A transmissão ZF S5-420 é apropriada para o tráfego pesado nos centros urbanos



Ricardo Alouche: a meta é ampliar a participação para 30% do mercado total



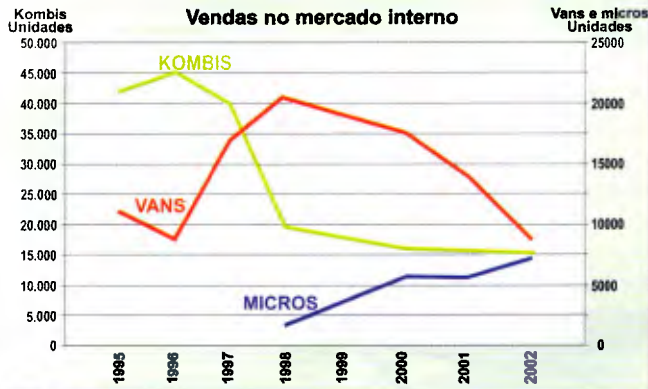
Luiz Roberto Imparato: o avanço dos micros é um fenômeno social

## Um avanço inexorável

As vans e peruas e outros modelos mais sofisticados, acenando com conforto e rapidez, tiraram usuários dos coletivos regulares na cidade de São Paulo. Foi a falta de transporte coletivo de qualidade

dos veículos de menor capacidade no transporte urbano, reflete-se no aumento das vendas desses veículos. Os dados da Anfavea mostram essa evolução, que aconteceu em três fases distintas: de 1993 a 1997 as vendas de kombis subiram de pouco menos de 25 mil unidades até o máximo de 45 mil em 1996, para começar a declinar em 1997.

### O TRANSPORTE REGULAMENTADO



Fonte: Anfavea

que permitiu a invasão dos veículos menores e mais ágeis. Estes veículos foram preenchendo o vácuo deixado pelas linhas regulares ao longo dos anos e agora integram o sistema de transporte coletivo em implantação na cidade.

No âmbito nacional, o avanço

aconteceu o cruzamento das tendências de queda simultânea das vendas das kombis/vans e ascensão das vendas de mini e microônibus, que começaram a apresentar crescimento persistente, para atingir cerca de 7 mil unidades em 2002.

Neste ano, foi a vez das vans registrarem grande impulso nas vendas, quase dobrando o volume do ano anterior, para 16.815 unidades. Em 1998, atingiram o auge, de 20.329 veículos vendidos, para começar a cair e chegar a 8.854 unidades em 2002. A partir de 1998, na terceira fase da evolução das vendas do segmento,

te na vida das pessoas, já que em 35 anos de atividade profissional, elas perdem um ano paradas nos congestionamentos.

Imparato diz que o conforto e o preço não foram os atrativos do transporte por vans e micros. A preferência pelos veículos menores, como indicam pesquisas feitas pela NTU entre os usuários, tem como causas principais o menor tempo de espera e a flexibilidade de itinerário (48% das respostas). As pessoas preferem usar veículos que as levam o mais rápido possível ao local mais próximo do seu destino.

Nos últimos três anos, a Volkswagen registrou expansão contínua nas vendas de ônibus, evoluindo de 3.451 unidades em 2000 (20,1 % do mercado), para 3.985 em 2001 (24,6%) e 4.311 (26,7%) no ano passado. No primeiro semestre de 2003, a empresa comercializou 2.310 ônibus, atrás apenas da líder de mercado, DaimlerChrysler, com 3.468 veículos. A Volkswagen ficou com a participação de 27,2% das vendas no período. A queda das vendas da montadora no primeiro semestre, de 6% em relação a igual período de 2002, ficou bem abaixo do declínio de 13,6% do setor.

## Ônibus com acesso à internet



Ônibus Volkswagen/Marcopolo: o cibercafé móvel

A Conectbus instalou um cibercafé móvel em Campos do Jordão (SP). É um ônibus Volkswagen 17.240 OT, com carroceria Marcopolo cujo salão foi adaptado para abrigar nove estações com computadores com acesso à internet

por banda larga, scanners, impressoras e fax. O projeto estreou no começo de julho e tem o patrocínio institucional da Volkswagen que cedeu o veículo.

Para usar a internet, os interessados devem ter um passaporte que é distribuído em lojas, hotéis e restaurantes da cidade serrana duran-

te o mês. Cada usuário pode utilizar os equipamentos do ônibus por 30 minutos. Além do acesso à internet, há um telão acoplado ao veículo que transmite os eventos do Festival do Inverno em andamento na cidade.

O plano da Conectbus é criar plataformas móveis de comunicação e internet em ônibus, microônibus e vans e pretende chegar a uma frota de 30 veículos. Segundo a empresa, esses veículos destinam-se a três segmentos: Centros de Recepção em eventos, convenções e temporadas em cidades turísticas; Media Centers, em campanhas e competições; e Unidades de Treinamento para público interno, parceiros comerciais e clientes.

Os veículos também devem participar de ações sociais. Em Campos do Jordão, o ônibus Volkswagen/Marcopolo oferecerá seus equipamentos durante 15 dias em escolas da comunidade. Depois percorrerá o País durante um ano.





Irizar, o rodoviário de luxo 6 estrelas



## Além do DESIGN

## o mais importante é a SEGURANÇA

Quando se transporta vidas, com certeza o item mais importante, é a "segurança". Não se pode brincar com isso. A nossa preocupação fez com que fizéssemos um produto confiável, com padrões mundialmente reconhecidos. Pode viajar tranquilo, porque é de um IRIZAR que estamos falando.

E não pára por aí, CONFORTO, QUALIDADE, ECONOMIA e GARANTIA, fazem do IRIZAR, o melhor rodoviário do Brasil.



Century



Inter Century



**IRIZAR**

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