



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

Não 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

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



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 m² 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.



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

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



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



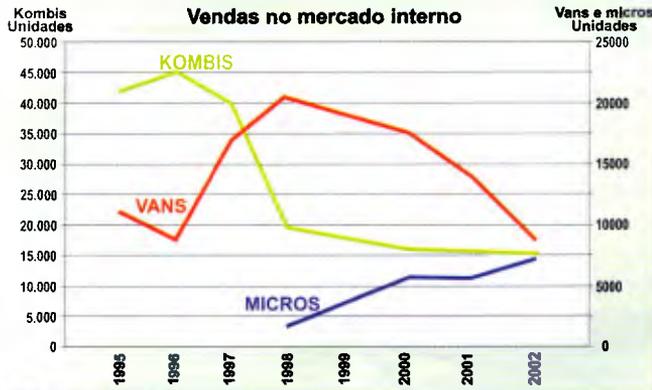
Luiz Roberto Imparato: o avanço dos micros é um fenômeno social

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

Volvo B12R: show de eletrônica

A montadora lança um chassi de ônibus rodoviário que dá ênfase especial à eletrônica embarcada e aposta na recuperação das vendas com a oferta de um veículo com maior flexibilidade de uso



É

o ônibus mais avançado já desenvolvido pela Volvo no Brasil, anuncia a montadora ao apresentar à imprensa especializada, no final de junho, o novo chassi B12R para uso rodoviário e de turismo. O local escolhido foi a cidade serrana de Campos do Jordão (SP), local apropriado para a demonstração dos equipamentos de alta tecnologia in-

corporados no veículo que proporcionam bom desempenho e segurança em aclives e declives. A relação desempenho-economia do veículo, “a melhor do mercado”, conforme diz a Volvo, é o trunfo com o qual a montadora espera reverter, pelo menos em parte, o quadro de declínio das vendas verificado nos últimos três anos.

A confiança no sucesso dessa

empreitada é tanta que a Volvo trouxe um experiente executivo do México, Per Gabell, 38 anos, para ocupar o novo cargo de diretor de Ônibus da América do Sul e Caribe. Gabell ocupou cargo de direção na Volvo do México, e, segunda a montadora, “teve papel fundamental na integração mundial da empresa”. No período em que esteve naquele país, de janeiro de 1999 a

março deste ano, a unidade mexicana comercializou e financiou mais de 5 mil ônibus.

O B12R, que começa a ser produzido em agosto, chega ao mercado brasileiro depois de que atender muito bem às rigorosas exigências a que os veículos são submetidos no México, devido à altitude média do país, de 2 mil metros, afirma a Volvo. “O ônibus que se sai bem nestas condições tem um desempenho excelente em outras regiões”, assegura Gabell. Naquele país foram comercializados 1.400 chassis desse modelo.

“Existem casos de unidades rodando com mais de 1,2 milhão de km sem os frotistas terem mexido no motor”, acrescenta Gabell, para atestar a alta resistência do veículo. “O que estamos produzindo no Brasil alia essa comprovada experiência mundial com tecnologia de ponta.”

No Brasil, com um mercado de cerca de 1.500 unidades estimadas para esse segmento de ônibus, a montadora almeja uma fatia de um terço, explica Bernardo Fedalto, gerente de vendas de ônibus.

O otimismo da montadora no sucesso do novo chassi fundamenta-se no quinteto eletrônico que pro-



Per Gabell, novo diretor de Ônibus da América Latina e Caribe: o ônibus que se sai bem nas condições topográficas mexicanas tem um desempenho excelente em outras regiões.



O chassi Volvo B12R aceita carrocerias Low Driver e Double Deck

picia uma série de benefícios ao operador. É formado pelo motor eletrônico de 12 litros, a nova arquitetura eletrônica BEA (Bus Electronic Architecture), computador de bordo, piloto automático e o software gerenciador Trip Manager.

Com o computador de bordo, o motorista pode monitorar durante as viagens as principais funções do veículo e, no caso de uma eventual falha, ele é avisado imediatamente por meio do display no painel, que transmite as informações detectadas nos sensores espalhados pelo veículo. O piloto automático programa a velocidade de cruzeiro desejada, o que resulta em maior velocidade média e conforto ao motorista. O Trip Manager permite acompanhar o desempenho do veículo e programar as manutenções preventivas e ainda oferecer dados ao frotista para treinar os motoristas em condução econômica e, deste modo, obter melhor desempenho do veículo. A arquitetura BEA é formada por módulos eletrônicos interligados em rede que monitoram os sistemas do motor, do chassi e do painel de instrumentos.

O motor eletrônico D12 incorporado no modelo, testado há anos pelo mercado e disponível nas ver-

sões de 340 cv, 380 cv e 420 cv, reduz os níveis de consumo e de emissão de gases, atende a norma Euro II e está preparado para Euro III. Com seu elevado torque na faixa econômica, diminui a necessidade de muitas trocas de marcha.

O elevado grau de eletrônica embarcada permite aos frotistas monitoramento constante das funções do veículo. Com isso, podem planejar suas manutenções, realizar treinamento de condução econômi-



Bernardo Fedalto, gerente de Vendas de Ônibus: houve uma forte migração dos compradores de ônibus do segmento de pesados para os micros e minis nos últimos anos

ca e controlar os custos operacionais. O resultado é uma relação de custo/benefício superior, afirma a Volvo.

FREIO-MOTOR DE 390 CV –

O novo chassi traz também como item de fábrica o sistema de frenagem VEB 390 (Volvo Engine Brake), exclusivo da marca. “Além de diminuir os gastos com manutenção do sistema de freios”, afirma Gabell, “o VEB garante a segurança e confiabilidade durante as viagens.”

De acordo com a Volvo, o VEB 390 é o único freio-motor que fornece, com uma potência de 390 cv, uma frenagem efetiva na faixa de rotação mais utilizada, de 1.600 rpm. “o que dispensa a utilização de um retardador convencional na maioria das aplicações.” O sistema permite velocidades médias maiores em descidas de serras com completo controle sobre o veículo, re-



O chassi B12R atendeu às rigorosas exigências a que é submetido no México

como norma estabelecer padrões únicos em todas as suas fábricas do mundo que obedecem a esses três requisitos.

A inclusão de tecnologias em qualquer produto novo esbarra na questão dos custos. No caso do B12R, Fedalto garante que o preço é só ligeiramente superior ao do modelo anterior, sem precisar a diferença do valor, que, segundo ele, é mais que compensada pelos benefícios proporcionados

antes que começarão a vigorar a partir de 2004, adequando os veículos produzidos aos avanços previstos em proteção ambiental.

Nos últimos três anos, a Volvo apresentou queda na vendas de ônibus, que passou de 608 unidades comercializadas em 2000, para 514 em 2001 e 369 no ano passado, segundo dados da Anfavea, entidade que reúne as fabricantes de veículos. No período de 2000-2002, a Volvo produziu um total de 3.285 chassis de ônibus, dos quais 802 foram exportados. No primeiro semestre de 2003, a montadora vendeu 68 chassis de ônibus, comparados com 151 no mesmo período do ano passado. A queda nos últimos anos foi atribuída pela empresa principalmente à migração dos modelos pesados para os de menor capacidade, ou seja, ao avanço dos operadores de vans e microônibus, veículos que não fazem parte da sua linha de produtos. Segundo Fedalto, a faixa de minis e micros, que respondia por 2% do mercado total em 2000, passou a representar 45% das vendas em 2002 e 48% neste ano.

O adiamento dos investimentos na renovação de frota pelos empresários em decorrência da queda de receita tanto no transporte urbano como rodoviário foi outro fator que contribuiu para o enfraquecimento das vendas de veículos de maior capacidade.

Com o novo chassi, que oferece “custo de manutenção reduzido, maior confiabilidade e disponibilidade”, a Volvo espera reverter a retração de suas vendas.

Computador de bordo monitora o desempenho do veículo e, pelo display, avisa o motorista sobre eventuais falhas durante as viagens



duzindo o tempo de viagem. Além do painel de instru-

mentos de fácil visualização, o B12R tem volante com regulagens de altura e ângulo e uma alavanca de câmbio que acompanha o movimento de ajuste do assento.

O chassi B12R é oferecido nas configurações de eixo 4x2 e 6x2 e aceita carrocerias de todos os modelos, servindo tanto para versões Low Driver como Double Decker.

O pacote de tecnologias embutido no veículo é voltado para a segurança, eficiência e conservação do meio ambiente. A Volvo tem

no veículo.

A introdução do novo ônibus rodoviário faz parte do programa de modernização da linha de produtos, anunciado pela Volvo no começo deste ano, que recebeu parte dos recursos do investimento de US\$ 100 milhões na fábrica brasileira. A ampliação de oferta de chassis de ônibus também dá fôlego à rede de concessionárias, especialmente nesta época de dificuldades no mercado.

PROTEÇÃO AMBIENTAL –

Apesar de não haver grande demanda por tecnologias no Brasil, a Volvo prepara-se para atender às novas normas de emissões de polu-



Nem tudo que entra no seu ônibus precisa ser passageiro.



Se não é Allison,
não é Automática.™

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

Sua frota não merece andar pela cidade aos trancos e barrancos. Isso é desgaste para o ônibus, o motorista e para seus passageiros. Mude para Allison. Com transmissões automáticas Allison, sua frota pega cedo no batente e aguenta firme um dia produtivo de trabalho. Trocas de marcha mais suaves

garantem menor desgaste de peças e melhoram o desempenho no trânsito. Em poucos anos você garante o retorno do investimento, seja pela economia com manutenção, seja pela preferência dos passageiros. Não deixe seus motoristas trocando de marcha: invista numa frota com Allison que o lucro vem para ficar.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Exportações mantêm ritmo acelerado

Mercados da América Latina, África e Oriente Médio continuam a sustentar o desempenho dos fabricantes de carrocerias que enfrentam neste ano queda nas vendas internas em relação a 2002

Ao contrário das vendas de carrocerias ao mercado interno, que registraram declínio neste ano, as exportações, mantiveram-se atraentes no período de janeiro-maio, contabilizando o total de 2.224 carrocerias exportadas, para mercados formados principalmente por países da América Latina, África e Oriente Médio.

A Marcopolo foi responsável por 1.428 unidades enviadas ao exterior, conforme os dados fornecidos pela Fabus, que congrega os fabricantes do segmento. Em seguida vem a Busscar (313 carrocerias), Comil (186), Induscar (186) e Ciferal (68). Sem contar os números da Induscar, que se filiou à entidade neste ano, as exportações das outras quatro encarçadoras alcançaram 2.038 unidades, praticamente o mesmo nível do ano passado.

A participação das 2.224 unidades exportadas na produção das



Marcopolo/Mercedes urbano do lote de 150 ônibus vendidos para Arábia Saudita

filiadas da Fabus foi de 31%.

A mais recente venda da Marcopolo ao exterior abrangeu 150 ônibus urbanos modelo Gran Viale para a Arábia Saudita, é a primeira venda da encarçadora gaúcha à companhia Saptco, que faz o transporte urbano e rodoviário no país do Oriente Médio. As unidades serão enviadas em CBU (completamente montadas), no início de agosto pelo porto de Itajaí (SC). Os ônibus Gran Viale têm chassi Mercedes O-500M e transmissão automática ZF Ecomat HP 500. Para atender às exigências locais, têm 47 lugares e foram fabricados com uma divi-

sória, que separa os compartimentos para homens e para mulheres. As passageiras têm seus bancos reservados e viajam na parte traseira. Os modelos possuem três portas, duas na frente, para entrada e saída dos homens, e uma traseira, para as mulheres.

As condições climáticas do país exigiram que os veículos fossem equipados com isolamento térmico especial e janelas com vidros com película que absorve o calor, além de ar-condicionado de maior potência. Em 2001, a Marcopolo fechou negócio de 1.500 ônibus para outra empresa da Arábia Saudita, a Taseco, que o transporte de peregrinos para Meca. Do total do lote vendido, foram entregues 850 unidades. Os restantes 650 veículos serão embarcados até o final deste ano. ■

EXPORTAÇÕES DE CARROCIERIAS

	2003 jan-mai	2002 jan-mai	Variação (%)
Marcopolo	1.428	1.662	-16,4
Busscar	313	196	59,7
Ciferal	68	24	183,3
Comil	229	119	192,4
Subtotal	2.038	2.001	1,8
Induscar*	186	—	—
Total	2.224	2.001	11,1

* Em 2002, a Induscar/Caio não era associada da Fabus
Fonte: Fabus

Iveco quer aumentar participação de mercado

A montadora vai instalar novas linhas de produção em Sete Lagoas, Minas Gerais, onde produzirá a partir de 2004 chassis de ônibus pesados com motor dianteiro, para 40 a 50 passageiros

A pesar do declínio do mercado de ônibus e caminhões, a Iveco Latin America, que comercializa os dois tipos de veículos no País, anunciou investimentos de R\$ 25 milhões em novas linhas de produção na sua fábrica instalada em Sete Lagoas, Minas Gerais.

A decisão está na contramão da maioria das outras montadoras, que suspendeu novos investimentos, e reflete a disposição de ampliar sua participação no mercado de veículos comerciais, com ênfase para o de ônibus. No ano passado a montadora de origem italiana fabricou 246 unidades de chassis de microônibus e vans. Desde que retornou ao Brasil, em 2000 até maio deste ano, a empresa produziu o total de

1.022 unidades dos modelos Daily Scudato 59.12 e da Daily MaxiVan para transporte escolar, turismo e freteamento. Agora pretende produzir ônibus pesados, com motor dianteiro e capacidade para 40 a 50 passageiros, com o objetivo de ampliar sua participação de mercado. Atualmente detém 5% das vendas de ônibus. A produção de ônibus pesados terá início nos primeiros meses de 2004. A expectativa é de que serão montados 300 chassis no primeiro ano. A nova linha terá capacidade, num turno, de 2 mil ônibus e caminhões.

Os novos planos da Iveco, divulgados por seu presidente Flávio Ferraris no começo de junho envolvem a instalação de linhas de montagem para produzir, além do ônibus, caminhões médios e pesados e, com isso, alcançar o índice de nacionalização exigido pelo BNDES para concessão de financiamento da linha Finame à aquisição de ônibus e caminhões a taxas reduzidas. O presidente da Iveco diz que a meta é alcançar participação de 30% no segmento de microônibus a partir de 2004, com foco nas licitações municipais para compra de ônibus e microônibus.

A decisão reforça a confiança da



Iveco Daily 40.12 Maxivan tem motor turbocooler de 122 cv

empresa no País. “Sete Lagoas será a única fábrica da Iveco no mundo a produzir uma gama completa de veículos comerciais”, afirma Ferraris. Junto com a Fiat, a montadora já investiu nessa fábrica mais de US\$ 250 milhões.

Em Sete Lagoas também funciona uma linha de produção de motores diesel da Iveco com capacidade de 40 mil unidades por ano. Na atual fábrica trabalham cerca de 800 pessoas entre empregados diretos e funcionários de empresas fornecedoras de peças e serviços.

A Iveco foi criada em 1975 na Europa. Nos anos 90, associou-se na Turquia em joint venture com o grupo Koc, fabricante de ônibus. Em 1999 anunciou outra joint venture no setor de ônibus, com a Renault, para fundar a Irisbus, que atualmente fabrica ônibus com motor traseiro. ■



Flávio Ferraris, presidente da Iveco: “Sete Lagoas será a única fábrica da Iveco no mundo a produzir uma gama completa de veículos comerciais”

Mascarello, nova empresa no páreo

Encarroçadora paranaense surge com um mini e um micro, e já programa o lançamento de um modelo urbano, com foco dividido entre os mercados doméstico e de exportação

A pesar de eventuais e cíclicas crises domésticas, a atividade de carrocerias para ônibus tem cumprido uma trajetória de expansão, impulsionada por um mercado interno vigoroso e complementada pelas exportações, que têm batido recordes históricos.

É nesse ambiente e clima que nasce a Mascarello Carrocerias e Ônibus, inaugurada oficialmente no final de maio em Cascavel, no Paraná, com a presença de um público estimado em 4 mil pessoas entre empresários, políticos e convidados da sociedade em geral.

A fábrica da Mascarello nasce com área construída de 14,6 mil m² num terreno de 83 mil m² no oeste paranaense.

Os primeiros dois produtos são carrocerias de pequeno porte, batizadas de GranMini e GranMicro, respectivamente mini e microônibus. Ambas são dotadas de estrutura em aço tubular zincado e indicadas para aplicação urbana, rodoviária e executiva.

A Mascarello informa que a cha-

pa utilizada para o revestimento de suas carrocerias é fornecida pela Cia. Siderúrgica Nacional, a CSN, em Volta Redonda (RJ).

Lembre-se que os controladores da Mascarello já participaram do negócio de carrocerias, mais precisamente como sócios na Comil, de Erechim (RS).

Entre os técnicos que compõem a equipe da Mascarello alinham-se dois de comprovada experiência no setor, Jair Luiz Bez, diretor industrial, e Antonino Jacel Duzanowski, diretor comercial.

PREVISÕES – Presidida pelo empresário Rovílio Mascarello, a nova encarroçadora prevê nos seus primeiros sete meses de atuação – junho a dezembro de 2003 – uma produção que deve passar de 200 ônibus. O quadro de pessoal até 2004 deverá atingir 400 empregados diretos e 300 indiretos, informa a empresa.

Já está previsto o próximo produto da Mascarello. Será uma carroceria convencional urbana construída sobre chassi que pode contemplar motor instalado na parte traseira ou dianteira.

Os minis e micros Mascarello, relata a empresa, além da estrutura



GranMicro: lateral em alumínio, teto e traseira em fibra de vidro

em chapa galvanizada Zar 230, têm teto e traseira construídos em fibra de vidro.

O chapeamento lateral das carrocerias é feita em chapa de alumínio. O assoalho é em compensado “à prova de apodrecimento.”

No final de 2003, a Mascarello estará iniciando a produção do terceiro produto, o GranVia, destinado ao uso urbano. Terá versões que vão desde a carroceria convencional até o biarticulado.

O projeto do GranVia, segundo Jair Bez, atenderá as seguintes preocupações: inovação no design, bom espaçamento interno, funcionalidade operacional e praticidade (de uso e manutenção).

Para chegar a um produto mais perto possível do ideal, além do know-how da própria equipe, a Mascarello – acentua o diretor industrial – não dispensa a consulta externa, feita a um grupo de usuários. Nessa pesquisa externa é requisitado o



Produção de 5 unidades diárias em 2004

concurso de elementos-chave da garagem: o chefe de oficina, o chefe de tráfego, o líder dos motoristas e trocadores, além, claro, do empresário. “É enriquecedor para o andamento do projeto a contribuição do pessoal envolvido no dia-a-dia da operação.”

O GranVia nascerá com algumas missões – ser mais um produto do portfólio da Mascarello – e, como tal, impulsionar o ritmo de produção da empresa paranaense. “Esse veículo será o carro-chefe das nossas exportações. Calibramos nosso ritmo de trabalho para que as vendas externas possam representar 50% do volume de produção. Só assim teremos equilíbrio e um negócio saudável”, acentua Jair Bez. O ritmo de produção diário passará de uma para duas carrocerias por dia já no final de julho. “Antecipamos o cronograma, antes previsto para setembro”, informa. A passagem para cinco unidades diárias se dará em 2004.

Nos primeiros negócios fechados pela Mascarello, alguns compradores mereceram destaque. Um deles, que adquiriu seis unidades do GranMini, foi a BomTur, empresa instalada em Barretos, cidade do interior paulista.

Outros dois clientes destacados nessa primeira safra de compradores foram as empresas Capital do Oeste e Viação Pioneira, ambas de Cascavel, cidade onde está instalada a Mascarello. Cada um dos operadores adquiriu oito unidades do GranMicro para uso no serviço de alimentação dos corredores do sistema de ônibus integrado do município.

No front externo, os primeiros compradores foram principalmente operadores de Iquique, norte do



Fábrica em Cascavel, no Paraná: 14,6 mil m² de área construída

Chile. O mercado doméstico é forte, mas, historicamente, sujeito a fases que alternam altos, médios e baixos volumes. No estudo para a criação da Mascarello – lembra Jair Bez – o ingrediente da exportação foi considerado indispensável para viabilizar o negócio. E ele não deixa por menos: “Como as exportações vão representar 50% da produção, estaremos mais protegidos dos efeitos cíclicos do mercado doméstico.”



Gestão de Transportes

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

Módulos de Serviços:

- Manutenção Descentralizada
- Plataforma de Serviços
- Gestão de Documentação
- Atendimento de Acidentes de Trânsito
- Treinamento

Mão de Obra especializada em Equipamentos Hidráulicos.

VISITE NOSSO SITE - www.convoycar.com.br

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

Vidros para Autos, Ônibus e Caminhões

Distribuidora para todo o Brasil

Tradição de 15 anos de mercado, sempre buscando atendê-lo da melhor maneira possível. A distribuidora da mais completa linha de vidros automotivos



Matriz São Paulo:
(11) 3347-5500
Filial Goiânia:
(62) 581-2300

Distribuidor

Das mais qualificadas marcas como: Fanavid, Pilkington, Sekurit Saint-Gobain, Thermoglass, Vitrotec, Qualidrex, Essex e Vidroforte



Bigg's Vidros e Peças para Veículos Ltda.
Rua Claudino Pinto, 157/171- Brás
Cep 03040-040 São Paulo, SP
Fone: (11) 3347-5500 Fax: (11) 3347-5509



www.softbus.com.br

O Portal do Transporte



Sistemas para empresas de transporte

O GUIA SOFTBUS é uma via de acesso à internet para todas as empresas de transporte que procuram um veículo de comunicação ágil e moderno.

- Notícias
- Compra / Venda de Veículos
- Lista de Compras
- Cursos e Eventos

Softbus Consultoria e Informática Ltda
Telefone: (0xx51) 3315 28 32
E-mail: vendas.softbus@terra.com.br

Duelo no front doméstico

Os primeiros cinco meses de 2003 não estão bons para os fabricantes de ônibus. Houve uma queda no âmbito interno. O volume só não despencou por causa da providencial ajuda das exportações



ada vez mais os fabricantes abrem novos espaços no exterior. A produção de ônibus, graças à vigorosa ação exportadora dos fabricantes,

aliviou os reveses conjunturais do mercado doméstico. Uma prova disso está no desempenho do setor nos primeiros cinco meses de 2003.

As montadoras de chassis de ônibus tiveram uma produção apenas 2% menor em relação a janeiro/maio de 2002. Já no mercado doméstico, em meio à turbulência econômica, a retração foi mais forte – 15,6% de queda em confronto com os números do ano passado.

Nem todas as marcas, porém, tiveram queda de desempenho. Iveco e Scania cresceram vigorosamente em 2003 – 94,7% e 90,3%, respectivamente, sobre janeiro/maio de 2002.

Outra montadora em destaque foi a Volkswagen, embora com ligeira queda de 2% nas vendas. Com a redução de 31,9% na comercialização da DaimlerChrysler, a liderança da marca da estrela de três pontas ficou mais apertada. Se de janeiro a maio de 2002 a DaimlerChrysler tinha 49% do segmento, em igual período de 2003 passou a deter 39,6%, um recuo de quase

CHASSIS DE ÔNIBUS VENDAS INTERNAS

Fabricante	2003 (jan/mal)	2002 (jan/mal)	Variação (%)
Agrale	1.647	1.859	-11,4
DaimlerChrysler do Brasil	2.837	4.166	-31,9
Iveco Latin America	366	188	94,7
Scania Latin America	274	144	90,3
Volkswagen do Brasil	2.005	2.045	-2,0
Volvo do Brasil Veículos	44	95	-53,7
TOTAL	7.173	8.497	-15,6

Fonte: Anfavea

PRODUÇÃO DE CARROCERIAS

(janeiro a maio - em unidades)

EMPRESA ASSOCIADA	Urbanos		Rodoviários		Microônibus		Miniônibus		Total	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Marcopolo	1.568	1.309	996	1.115	471	527	-	1	3.035	2.952
Busscar	441	265	254	155	69	54	-	-	764	474
Ciferal	657	761	-	-	-	-	386	166	1.043	927
Comil	364	331	145	207	179	256	141	125	829	919
Induscar ^(a)	-	1.657	-	-	-	254	-	-	-	1.911
Total	3.030	4.323	1.395	1.477	719	1.091	527	292	5.671	7.183
% em relação ao total	53,43	60,18	24,60	20,56	12,68	15,19	9,29	4,07	100,0	100,0

Fonte: Fabus; (a) - em 2002 a Induscar não era associada da Fabus

EXPORTAÇÃO DE CARROCERIAS

(janeiro a maio - em unidades)

EMPRESA ASSOCIADA	Urbanos		Rodoviários		Microônibus		Miniônibus		Total	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Marcopolo	1.015	716	541	568	106	143	-	1	1.662	1.428
Busscar	101	198	66	75	29	40	-	-	196	313
Ciferal	24	68	-	-	-	-	-	-	24	68
Comil	95	88	22	56	2	85	-	-	119	229
Induscar ^(a)	-	92	-	-	-	94	-	-	-	186
Total	1.235	1.162	629	699	137	362	-	1	2.001	2.224

Fonte: Fabus; (a) - Em 2002 a Induscar não era associada da Fabus.

10%. Já a Volkswagen, que apresentava 24,1% de participação, pulou para 28%.

É de se ressaltar com louvor o desempenho das exportações de chassis. No período janeiro a maio as vendas externas atingiram 3.361 unidades, crescimento de 46,8% sobre 2002. O destaque foi o chassis urbano: mais 56,2%.

ENCARROÇADORES

Os fabricantes de carrocerias atravessaram o período janeiro a maio com poucos reveses. A segunda colocada, a novata Induscar – que em 2002 não era filiada da Fabus – ainda namora com o noviciado e está em ascensão. A gaúcha Comil tam-

bém está em alta. Aumentou a produção em 10,9% embalada pelas exportações, que cresceram 92,4%.

Já para a catarinense Busscar, o efeito benéfico das exportações (que cresceram 59,7%) não foi suficiente para evitar a queda de 38% da produção.

Já a Ciferal, pertencente ao grupo gaúcho Marcopolo, registrou em 2003 um recuo de 11,1% na produção. Em compensação, suas vendas externas subiram 183,3%.

Além de Marcopolo, Induscar, Ciferal, Comil e Busscar, o mercado de carrocerias tem outros participantes não associados da Fabus. São elas a gaúcha Neobus, a espanhola Irizar e a paranaense Mascarello.

Comil agrega clientes e acelera exportações

Empresa gaúcha incorpora à sua carteira clientes como Viação Garcia e Transbrasiliana e aquece o ritmo das vendas ao exterior, que fecharam o semestre com expansão de 67% sobre 2002

As empresas de ônibus rodoviários Viação Garcia e Transbrasiliana são os novos frotistas incorporados à clientela da encarroçadora gaúcha Comil. Elas se juntam a outros do segmento rodoviário em que se destacam a Nacional Expresso, Vale do Tietê, Solazer, Viação Jacaré e Viação Urubupungá. Instalada em Erechim (RS), a Comil Carrocerias e Ônibus é dirigida pela família Corradi, cujos integrantes no comando da empresa incluem Jussara B.C. Corradi, que assumiu a vice-presidência da área financeira.

A Garcia e a Transbrasiliana, duas operadoras rodoviárias de destaque no cenário nacional, incorporaram às suas frotas a carroceria modelo Campione.

A Comil, presente em todos os segmentos de carrocerias, dos mini e micros aos rodoviários, fechou o primeiro semestre de 2003 batendo seu recorde histórico de produção, com 1.076 unidades – 269 delas (25% do total) destinadas ao mercado externo.

“Destacamos nossa entrada no Projeto Transmilênio (na Colômbia), com 130 carrocerias articuladas sobre chassis Scania. E também nossa entrada no México, na cidade de Leon, com outros 50 articulados em chassis Volvo”, enfatiza o presidente da Comil, Deoclécio Corradi. No início de julho entraram em linha as primeiras unidades do Doppio Articulado Trans-



Projeto Transmilênio, em Bogotá: uma participação expressiva da Comil

milênio destinadas à Colômbia. Montado sobre chassis Scania 94IA, a carroceria Doppio Transmilênio, com capacidade para 160 passageiros, foi totalmente redesenhada para atender as especificações do projeto, informa o vice-presidente da Comil, Dairto Corradi. O valor da operação supera US\$ 24 milhões e as unidades começarão a ser entregues em outubro.

A Comil – que tem hoje um quadro de 1.400 funcionários, produção mensal de 200 carrocerias e fábrica de 25 mil m² – quando foi fundada, em janeiro de 1986, tinha 58 empregados e produzia três ônibus por mês.

No distrito industrial de Erechim

onde ocupa uma área total de 110 mil m², a Comil produz vários modelos de carrocerias: Versatile (intermunicipal), Svelto (urbano), Doppio (urbano articulado), Pjã (microônibus), Campione (rodoviários) e a geração de mini e microônibus Bello e Bella.

“Nestes quase 18 anos que participamos do mercado” diz Deoclécio Corradi, “sempre houve empresas concorrentes aviltando preços – e que tiveram como consequência sua saída do mercado, não sem antes causar muitos prejuízos ao setor. Nesse ambiente, temos considerado nosso continuado crescimento como heróico”, conclui o presidente da empresa. ■



Rápido Macaense possui frota de duas centenas de ônibus, com idade média de seis anos

Grupo 1001 chega a cinco operadoras

Depois de consolidar a Viação Cometa sob seu domínio, o grupo fluminense liderado por Jelson da Costa Antunes amplia área de atuação com a incorporação da Rápido Macaense

O riginário de Niterói (RJ) o grupo JCA, sob o comando do empresário fluminense Jelson da Costa Antunes, assumiu o controle de mais uma tradicional empresa de ônibus. Trata-se da Rápido Macaense, empresa com sede em Macaé (RJ) e frota de duas centenas de ônibus que transportaram, em 2001, um total de 4,5 milhões de passageiros numa extensão de 14 milhões de quilômetros rodados.

Com a incorporação da Macaense, o grupo do empresário Jelson Antunes passou a somar cinco operadoras, que incluem: Viação Cometa, adquirida no ano passado, Auto Viação Catarinense, Rápido Ribeirão Preto, além da Auto Viação 1001, com sede em Niterói (RJ), onde começou a construção do negócio.

A Macaense, que pertencia ao

empresário Geraldo Luiz Osório, quando foi comprada pelo grupo 1001, tinha uma frota com idade média de seis anos com a maioria de chassis Mercedes-Benz, complementada por 30% de Scania e Volkswagen.

O grupo JCA tem insistido na expansão de sua atuação no setor de ônibus. O crescimento foi a fórmula encontrada para dar solidez e escala ao negócio. Com a anexação da Rápido Macaense aos seus ativos, o grupo fluminense tornou-se um dos maiores operadores de ônibus rodoviários do País, somando um quadro em torno de 6 mil empregados para operação de 2 mil veículos que transportam em torno de 35 milhões de passageiros por ano.

Na Viação Cometa, a mais importante aquisição do grupo JCA, os resultados da reestruturação já estão delineados. “Depois do pri-

meiro passo, de modernizar a imagem da Cometa com 150 novos ônibus, que ganharam em conforto e novo design, partimos para a segunda fase. Remodelamos 130 ônibus seminovos para o padrão da nova Cometa”, relata Jelson Antunes.

Os 130 ônibus têm chassis Scania e carrocerias CMA – sigla de Companhia Mecânica Auxiliar, marca própria explorada pela família Mascioli, ex-controladora da Viação Cometa. Espera-se que até o final de 2003 essas 13 dezenas de carrocerias já tenham sido reestilizadas. A mudança consiste na introdução de maior conforto interno. Por fora, a alteração é a incorporação do novo design assumido pelo grupo JCA. A remodelação será feita em Xerém (RJ), na fábrica da Ciferal, controlada pelo grupo Marcopolo. ■

Jacob Barata assume empresa

Um dos maiores empresários do País, Jacob Barata, assumiu o controle da União Transporte Interestadual de Luxo, fundada em 1950, que atua em linhas unindo Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo



O grupo Jacob Barata, do Rio, um dos mais fortes do setor de ônibus, com mais de duas dezenas de viações – que operam em estados desde São

Paulo ao Ceará – comprou a União Transporte Interestadual de Luxo (Util), fundada em 1950, em Petrópolis (RJ), mas hoje sediada em Belo Horizonte (MG).

A Util informa em seu site que em setembro de 1957 foi adquirida pelos acionistas, que agora repassaram o negócio para Jacob Barata.

Ainda em 1957 a Util iniciou sua expansão, comprando a empresa Rio Lux, que fazia as ligações Rio de Janeiro/Juiz de Fora e Juiz de Fora/Belo Horizonte. No mesmo ano, comprou a Viação Continental. E, em 1958, adquiriu a Viação Boa Vista.

No Anuário do Ônibus 2003 editado por Technibus, a Util informava que tinha um quadro de 869 funcionários, frota de 180 ônibus (com predominância de chassis Volvo B10 e carrocerias Marcopolo Viaggio GV). Suas linhas interestaduais cobrem cidades mineiras, ca-



riocas e paulistas. Movimentou no ano passado 1,5 milhão de passageiros, percorreu 17,5 milhões de km e consumiu 5,9 milhões de litros de combustível.

O empresário Jacob Barata – a Util é mais uma das empresas que vai para sua coleção – é apontado como o maior empresário de ônibus do Rio de Janeiro. Começou a construir seu rol de empresas ao volante de uma lotação quando tinha 18 anos e comprou um Chevrolet de dez lugares para transportar passageiros na capital fluminense. Aos 70 anos de idade, Jacob Barata disse numa rara entrevista ao jornal Folha de S.Paulo, no ano passado, o seguinte: “Deveria haver os mesmos direitos. Se há necessidade de kombi e van, por que não autorizam os empresários também? Por que essa diferença? Por causa dos eleitores? Se eu pudesse, iria brigar com as mesmas armas.” Per-

guntado se venderia suas empresas, foi taxativo. “Só vendo à vista. Se eu vender fiado, não vou receber. Eu prefiro parar e vender os ônibus. As linhas são da prefeitura, mas os ônibus são meus, as garagens são minhas.” Indagado se pretendia entrar na operação urbana paulistana, respondeu. “Eu estou com 69 anos. O que eu tenho já está bom, não pretendo investir mais em ônibus.” Sobre as críticas que incessantemente os empresários de ônibus sofrem, retrucou. “Em todo lugar não existe serviço 100% perfeito, seja em supermercado, seja em rádio, seja em jornal. Mas, se a gente fizer uma análise, eu garanto que 80% aqui é bom. Basta dizer que a frota mais nova do Brasil é do Rio.”

Entre as empresas do grupo Jacob Barata – além das urbanas do Rio – são ressaltadas pelo menos duas, a Expresso Guanabara, com sede em Fortaleza, e Viação Normandy, que liga Rio-SP pela rodovia Rio-Santos. São duas empresas-padrão – como é a Util, que soma tradição à marca superconhecida.

WWW.FRT.COM.BR

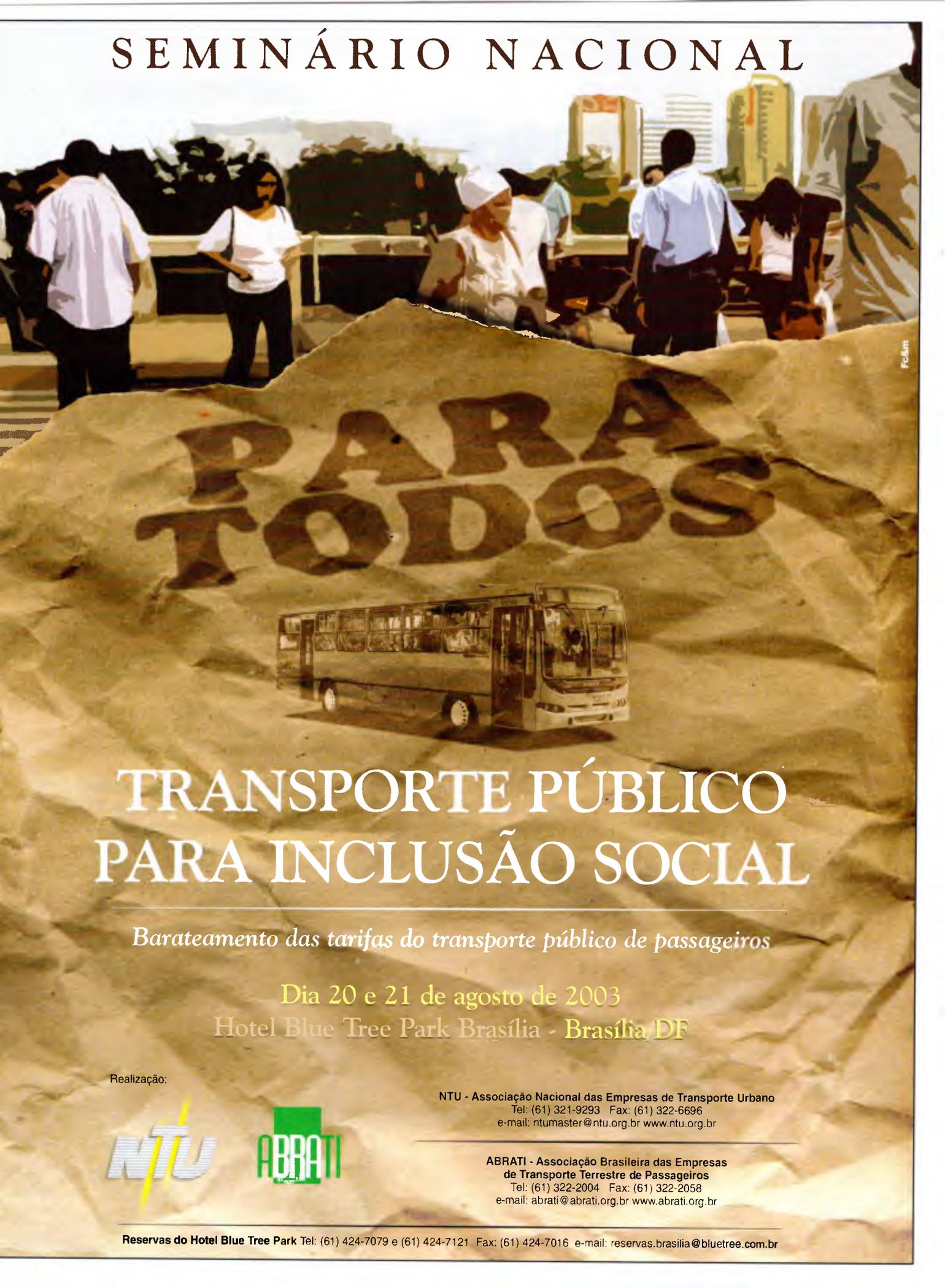
ITINERÁRIO
LightDot



- TECNOLOGIA LIGHTDOT®
- PARA ÔNIBUS URBANOS E RODOVIÁRIOS
- TOTALMENTE ELETRÔNICO, SEM PARTES MÓVEIS
- ALTA VISIBILIDADE DIA E NOITE
- CONTROLE AUTOMÁTICO DE INTENSIDADE



SEMINÁRIO NACIONAL



PARA
TODOS

TRANSPORTE PÚBLICO PARA INCLUSÃO SOCIAL

Barateamento das tarifas do transporte público de passageiros

Dia 20 e 21 de agosto de 2003
Hotel Blue Tree Park Brasília - Brasília, DF

Realização:



NTU - Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano
Tel: (61) 321-9293 Fax: (61) 322-6696
e-mail: ntumaster@ntu.org.br www.ntu.org.br

ABRATI - Associação Brasileira das Empresas
de Transporte Terrestre de Passageiros
Tel: (61) 322-2004 Fax: (61) 322-2058
e-mail: abrati@abrati.org.br www.abrati.org.br

Reservas do Hotel Blue Tree Park Tel: (61) 424-7079 e (61) 424-7121 Fax: (61) 424-7016 e-mail: reservas.brasilia@bluetree.com.br

Diadema renova a frota inteira

A cidade da Grande São Paulo usa a imaginação, negocia as bases da concessão e coloca 170 ônibus novos para operar com carrocerias construídas sobre três configurações de chassis

Poucas cidades renovam, de uma só vez, sua frota de ônibus. O município de Diadema, na Grande São Paulo, decidiu trocar todos os ônibus, num total de 170 veículos. A população está recebendo os carros em três etapas. A entrega do primeiro lote se deu em maio. Foram 54 carros com chassis Volkswagen 17.240 OT (motor traseiro, de 240 cv) encarroçados pela Induscar/Caio.

O segundo lote, que no final de junho estava em fase de entrega, envolve 78 carros com chassis microônibus modelo VW 9.150. O encarroçamento foi feito por duas empresas – 68 unidades pela gaúcha Marcopolo e 10 outras pela Induscar/Caio.

O lote final, de 38 carros, deverá ser encarroçado em cima de chassis VW 17.210 OD, com motor dianteiro.

A Viação Imigrantes – vencedora da concorrência pública que garante concessão do transporte de passageiros em Diadema por 15

anos, renovável a cada cinco anos – vai operar 116 ônibus, atendendo 57% da população. Pelo contrato, cederá outros 54 veículos à estatal ETCD (Empresa de Transporte Coletivo Diadema) que cuidará dos demais usuários. Os 170 ônibus – um investimento no valor total em torno de R\$ 34 milhões (chassis e carrocerias) renovam inteiramente a frota da cidade a um ano das eleições municipais previstas para outubro de 2004. Transporte é sempre uma visível vitrine para administrações públicas. O atual prefeito, José de Filippi Junior, está em seu segundo mandato e, ainda que não possa se reeleger, certamente não é insensível à possibilidade de “fazer” o sucessor.

CARAVANA E SHOW – Na festa de entrega do primeiro lote, o prefeito fez um périplo pela cidade com os novos veículos, percorrendo as principais vias. E na cerimônia de gala houve apresentação da Orquestra Sinfônica de Diadema.

O primeiro lote, de carrocerias Induscar/Caio modelo Apache S21, tem chassis 17.240 OT, de baixo peso, com suspensão pneumática. É dotado de motor traseiro – ainda pouco utilizado em operações urbanas – que, além de reduzir ruídos internos, permite que se tenha um



Da frota em renovação, 54 veículos têm chassi VW 17.240 OT e carroceria Induscar/Caio

ônibus de portas mais largas, com maior espaço para a circulação dos passageiros.

Em Diadema é a secretaria de Obras que responde pela gestão do transporte. E ela informa que simultaneamente à renovação total da frota instituiu arrecadação de impostos por meio do Imposto Sobre Serviços (ISS) cobrado da empresa vencedora, com alíquota de 4%. Segundo a secretaria, o valor anual arrecadado será da ordem de R\$ 840 mil. O dinheiro do ISS, segundo o contrato de concessão, deverá ser investido em ações ligadas diretamente ao transporte público, como na reforma e modernização das garagens, dos terminais e dos pontos de ônibus, informou a assessoria do prefeito Filippi.

A cidade de Diadema, incrustada entre os municípios de São Paulo e São Bernardo do Campo, tem a segunda maior densidade demográfica do País.



Micros com chassi VW 9.150/carroceria Marcopolo

A nova onda do Guarujá

Após inaugurar um moderno terminal de ônibus na cidade, a Translitoral promete entregar à população, até o final de 2004, um terminal intermodal, a ser construído ao lado do Ferry Boat

Sonia Crespo

Ao contrário das mazelas enfrentadas pelos passageiros de ônibus da capital paulista, os usuários do transporte urbano na cidade litorânea do Guarujá, no estado de São Paulo, vivem hoje uma situação invejável: além de não precisar apelar para o transporte ilegal, inexistente nessa cidade, os passageiros têm agora mais tranquilidade para embarcar, desembarcar ou baldear de ônibus, depois que a empresa Translitoral construiu um terminal urbano em Vicente de Carvalho, distrito do município, tendo como referência as rodovias das grandes metrópoles brasileiras.

Batizado de Nelly Peires Sobral – nome da esposa do proprietário da Translitoral, José Joaquim Sobral – o recém-inaugurado terminal levou 11 meses para ser concluído e revelou um projeto enxuto de arquitetura contemporânea,



Frota de 140 ônibus da Translitoral tem idade média de 2,7 anos

com catracas eletrônicas, áreas específicas de embarque e desembarque, banheiros padrão e para deficientes, e área comercial onde brevemente serão inauguradas lojas de consumo e alimentação, como Mc Donald's e Casa do Pão de Queijo. O aspecto litorâneo da obra fica por conta do formato da cobertura, que reproduz o movimento das ondas do mar.

O empreendimento faz parte do acordo firmado entre a Translitoral e a prefeitura do Guarujá, desde que a empresa passou a ter a concessão exclusiva para operar as linhas urbanas da cidade,

conforme nos explica o gerente de Planejamento e Controle da empresa, Aquiles Dias. No contrato, a empresa vencedora da licitação seria responsável pela construção de dois terminais de passageiros – um deles é o Nelly Sobral, que foi entregue à população em fevereiro deste ano. O transporte urbano do Guarujá é hoje o carro-chefe das atividades da Translitoral, representando cerca de 80% do faturamento do grupo.

USO EXCLUSIVO – O terminal tem capacidade de movimentar diariamente cerca de 30 mil pessoas. O empreendimento custou cerca de R\$ 1,5 milhão, e engloba 938 m² de área construída, dentro de um terreno de 1,15 mil m², que pertence à prefeitura. O contrato es-

FROTA DA EMPRESA

Cidade	Nº de linhas	Veículos
Guarujá (urbano e intermunicipal)	27	120 ônibus padron (11 adaptados para deficientes), 20 microônibus
Guarujá (fretamento e turismo)	–	14 ônibus rodoviários, 6 microônibus, 9 vans
Santos (urbano)	seletiva	42 microônibus
Bertioga (urbano)	6	39 ônibus padron, 10 microônibus



Localizado perto da área portuária, o novo terminal tem arquitetura contemporânea que reproduz movimento das ondas

Sucesso na administração familiar

Há cerca de 40 anos, um grupo de jovens paulistanos – entre eles José Joaquim Sobral – se interessou por uma empresa de transporte urbano de passageiros, chamada Viação, que operava em algumas cidades do litoral sul de São Paulo – Santos, São Vicente, Praia Grande, Cubatão, Mongaguá e Itanhaém – e estava à venda, pois o então proprietário não conseguia levar adiante o negócio. Os rapazes juntaram as economias e mudaram-se de mala e cuia para o litoral. A princípio, as dificuldades foram imensas e exigiram que os novos sócios se revezassem até na direção dos ônibus da frota, que então contava com 90 veículos, suprindo assim a falta de motoristas. Ao mesmo tempo, tinham de administrar um contingente de 600 funcionários. Conseguiram reerguer o negócio paulatinamente e poucos anos depois, em 1970, compraram também a empresa de transporte urbano de Bertioga, com dois ônibus, que circulavam pela praia e sofriam freqüentes avarias – nada que diminuísse o entusiasmo dos empresários. A Translitoral nasceu em 1975, como um braço do grupo destinado a atender o setor de transporte turís-

tico e fretamento no litoral, para curta e longa distância. O Grupo Viação teve seu auge econômico em 1979, quando atingiu uma frota de 740 ônibus e 3.200 funcionários. Em 1982 a empresa sofreu uma cisão e os sócios se separaram, vendendo parte do grupo. Apenas a família de José Joaquim Sobral permaneceu no segmento de transportes, decidindo manter as atividades apenas da Translitoral que, aos poucos, foi se expandindo e atualmente controla as linhas urbanas do Guarujá e de Bertioga, a linha urbana seletiva na cidade de Santos, além de linhas especiais de fretamento e de turismo – entre elas, um percurso até os aeroportos da capital paulista. Hoje a empresa é administrada por José Roberto Sobral – filho de José Joaquim Sobral – e tem 1.200 funcionários. A frota opera 260 ônibus: 140 veículos circulam no transporte urbano do Guarujá, 29 ônibus rodoviários atendem as linhas de fretamento e turismo, 42 microônibus fazem o transporte urbano seletivo de Santos e os demais 49 veículos operam na cidade de Bertioga. A idade média da frota é de 2,7 anos.

clarece ainda que a exploração comercial do terminal fica a cargo da Translitoral, enquanto durar a concessão, que é de um período de dez anos a partir de 2000, renovável por mais dez anos. Atualmente o movimento do terminal alcança 26 mil passageiros/dia. No local, que é de uso exclusivo da empresa, desembocam 26 linhas municipais e uma linha intermunicipal. Essas linhas movimentam 140 ônibus, sendo 120 do tipo padron – com 11 unidades adaptadas para portadores de deficiência física – e 20 microônibus.

A empresa também já adotou o sistema de bilhetagem eletrônica. No terminal, as catracas são totalmente informatizadas e controlam a entrada através de bilhetes simples, conhecidos como banda B, ou do cartão eletrônico de empresas, com vários créditos – fornecido pela viação em substituição aos vales-transporte, denominado de banda A. Silvio Arauto, supervisor de Sistemas de Informação, estima que 40% dos passageiros da Translitoral já usam o cartão eletrônico, enquanto 20% fazem uso do bilhete eletrônico. Os demais usuários da empresa compram a passagem comum.

TERMINAL NA Balsa – A partir do segundo semestre deste ano, a empresa pretende iniciar a obra do segundo terminal de passageiros, des-

TERMINAL URBANO

ta vez com perfil intermodal, já que será construído ao lado da área de embarque e desembarque da balsa, que transporta passageiros no canal entre Santos e Guarujá. O futuro terminal do Ferry Boat, como está sendo chamado, terá características de shopping center. O projeto prevê cerca de 8 mil m² de área construída em três níveis – térreo, mezanino e primeiro andar, dentro de um terreno de aproximadamente 7,4 mil m².

Aquiles Dias explica que, mais do que um terminal, o local será de entretenimento e lazer para o usuário de passagem, ou até mesmo para quem mora nas redondezas. “Queremos mudar o conceito tradicional de terminal de passageiros”, comenta. A área de embarque e desembarque de passageiros terá nichos para 12 ônibus. Na ala externa será construído um estacionamento para 64 veículos, além de paradas especiais para táxi, veículos oficiais e ambulância. O interior contará com quatro lojas de 25



O terminal tem capacidade de movimentar 30 mil passageiros por dia m² no piso térreo, além de um módulo comercial para acomodar uma loja-âncora. O piso superior acomodará 16 lojas de 25 m² cada e mais duas unidades comerciais com 150 m² cada, com toda infraestrutura necessária. Uma das laterais externas no nível térreo servirá de corredor para a conexão com o píer das barcas, que será reformado pela Dersa para atender à nova demanda e permitirá a

movimentação intermodal de passageiros. A capacidade diária do futuro terminal será de até 100 mil passageiros/dia. A previsão para o primeiro ano é de que passem pelo local cerca de 45 mil usuários por dia. O empreendimento absorverá investimentos – com capital próprio da Translitoral – de R\$ 5 milhões e está previsto para ser entregue à população do Guarujá em 18 meses. ■



Se a sua empresa é transportadora, indústria ou prestadora de serviços ligada ao setor de transportes, a edição especial **AS MAIORES DO TRANSPORTE**, publicada desde 1975, é um excelente veículo para se aproximar de seu público. Para participar gratuitamente dessa importante publicação, basta entrar em contato com nossa redação e solicitar o formulário para preenchimento, devolvendo-o

juntamente com o balanço anual de 2002 – passivo, ativo e demonstrativo de resultados. Conforme critérios estabelecidos, cada empresa só poderá figurar em um único segmento, aquele descrito no cartão CNPJ.

O prazo para participação vai até 30 de agosto de 2003

Mais informações com Maria Penha ou Sabrina pelo fone/fax (11) 5096-8104 ou pelo e-mail otmeditora@otmeditora.com.br



O ônibus dos surfistas

Trafegando pela orla marítima do Rio de Janeiro, o Surfbus transporta praticantes de surfe pelas principais praias e atrai turistas estrangeiros como adeptos do passeio

Sonia Crespo

A idéia original era criar um veículo de transporte específico para a “galera” do surfe. Mas assim que começou a circular pelas praias cariocas, o Surfbus acabou ganhando a simpatia do público e vários adeptos – incluindo turistas estrangeiros, que acham a vista do passeio magnífica. Não é para menos: o ônibus Mercedes-Benz OH 1421 L entra na areia, faz a maior parte do trajeto pela orla e deixa os passageiros cara a cara com o mar.

Tudo começou há cerca de seis anos, quando o publicitário Antônio Carlos Guanabara criou um projeto de transporte especial para surfistas, com o objetivo de incentivar o surfe. A idéia foi sendo estudada por entidades e amadurecida por patrocinadores, até ser oficialmente implantada no início de 2003. “Levamos a proposta à Mercedes-Benz e logo eles se interessaram pelo negócio”, comenta Guanabara.

Ele explica que a montadora ofereceu o chassi do veículo – com direção hidráulica e câmbio hidramático – e fornecerá as peças de reposição que forem necessárias. A encarregadora carioca Quintino fez as transformações necessárias no veículo, adaptando-o às necessidades exigidas para esse tipo de percurso. O patrocínio da jornada é da empresa de telefonia Oi, que arca com os custos gerados pelo passeio.

Para realizar o percurso, o passageiro paga tarifa simbólica de R\$ 2,00. O bilhete pode ser adquirido em agências de viagem, lojas de surfe, hotéis ou no próprio ônibus.

O Surfbus foi adaptado internamente para receber surfistas e seus equipamentos.

Na área traseira, podem ser acomodados 12 pranchões, 20 pranchas, 10 *sunboards* e 10 *bodyboards*. Na parte dianteira estão os assentos, que acomodam 30 passageiros. Para transformar a viagem num confortável passeio, foram instalados um frigobar, com sucos, e uma TV de 29 polegadas, que exibe filmes de surfistas em diversas praias do mundo. Também estão instalados um sistema de vídeo hi-fi e som ambiente.

Nas oito viagens que realiza diariamente, das 7 às 19 horas, o Surfbus anda cerca de 450 km. O trajeto tem início na praia de Botafogo e termina no Mirante da Praia, na Barra da Tijuca. “Conseguimos a autorização da Secretaria Estadual de Esportes e Lazer para circular com o ônibus pela praia. Assim, os



Surfbus faz oito viagens diárias em trajeto de 56 km pelas praias

surfistas podem escolher o melhor local para a prática do esporte e os turistas apreciam a maravilhosa vista”, comenta Guanabara. Como a velocidade do veículo não ultrapassa os 60 km/h, a população que frequenta a praia parece haver aprovado o projeto.

Dois guias trilingues acompanham a viagem. “Já houve ocasiões em que o ônibus lotou antes de chegar a Ipanema”, lembra. Por este motivo, a empresa que administra o Surfbus pretende iniciar o sistema de reservas. O sucesso do projeto fez com que Antonio Guanabara ampliasse seus horizontes: pretende implantar o Surfbus, a partir do próximo ano, nas cidades de Salvador, Fortaleza, Recife e Florianópolis, todas em que a prática do surfe é muito popular. ■

Sistema chega a Boa Vista

A capital de Roraima já dispõe de moderno sistema de bilhetagem eletrônica, com cinco tipos de cartões, implantado na frota da cidade pela Empresa 1 desde o mês de abril

Sonia Crespo



A prefeita Teresa Jucá, na inauguração do sistema

M

ais uma cidade do Norte brasileiro acaba de implantar o mecanismo eletrônico de bilhetagem. As empresas de transporte urbano Expresso Roraima e Viação Cidade de Boa Vista, que atendem a capital do estado, já estão movimentando cerca de 30 mil cartões magnéticos, do tipo sem contato, com padrão Mifare (mundial).

Para a prefeita da cidade, Teresa Jucá, o mecanismo de passagens eletrônicas irá dinamizar o transporte urbano de Boa Vista. O valor da passagem, que é de R\$ 1,50, continuará o mesmo. Desenvolvido pela Empresa 1, o sistema tem funcionamento simplificado: ao lado da catraca dos cobradores, foram instalados aparelhos validadores, que fazem a leitura dos cartões eletrônicos.

“O mais interessante do sistema é que os cartões que substituem os vales-transporte são automaticamente recarregados a bordo. Fun-

cionários de empresas não terão necessidade de irem a postos específicos para efetuar a recarga”, comenta o gerente de Marketing e Vendas da Empresa 1, Romano Iury Matos Garcia.

CUSTO REDUZIDO

– Além de reduzir o tempo de embarque dos passageiros e acabar com o velho problema da falta de troco, o sistema de

bilhetagem eletrônica beneficiará diretamente as empresas locais que fornecem vale-transporte a seus empregados, eliminando os processos de emissão, arrecadação, conferência e logística de distribuição dos bilhetes de papel. “Elas têm apenas a necessidade de emitir um arquivo com os nomes dos funcionários e, no dia seguinte, as passagens estarão creditadas no cartão de cada um, assim que eles passarem pela catraca eletrônica”, acrescenta.

A implantação do processo eliminará um custo mensal de geração e administração da passagem no formato papel em torno de 3% da receita do vale-transporte.

COLETA DE DADOS – Volume de passageiros, segmentação por tipo, quantidade de pessoas que pagam em dinheiro, liberação de catraca, entre outras informações, estão centralizadas na sede da Expresso Roraima. Foram lançados no município cinco tipos de cartão: o

Boa Vista Card Estudantil, que é intransferível e possui a foto do usuário, o Card Cidadão, cartão para passageiros comuns, o Card Vale-Transporte, para funcionários de empresas, o Card Comunidade, destinado a pessoas com extrema carência e o Boa Vista Card Doador de Sangue – que concede ao doador o desconto de 50% no preço de 33 créditos.

A cidade de Boa Vista tem atualmente pouco mais de 200 mil habitantes. A população se locomove por uma malha de avenidas largas, em formato de leque, que convergem para o centro da cidade. As duas empresas que operam no transporte urbano movimentam mensalmente cerca de 700 mil passageiros, em percursos que somam 660 mil quilômetros.

Nas 23 linhas de ônibus existentes, rodam 88 veículos, que utilizam o terminal urbano Luiz Canuto Chaves – localizado no centro da cidade e único no município. O trânsito, longe de ter as características conturbadas dos grandes centros urbanos, é controlado pelo Departamento Municipal de Trânsito (Dmtran), que conta com apenas 11 motos e 10 carros equipados com rádios portáteis. Existem ainda oito ônibus denominados “expressinhos”, que rodam pelos bairros. Também foram inauguradas recentemente duas linhas especiais que circulam durante a madrugada pelos principais bairros do município. ■

Solução brasileira para o Havai

A empresa cearense Fujitec ganha concorrência internacional para implantar sistema de bilhetagem eletrônica em Honolulu, capital do estado americano do Havai

Sonia Crespo

O sistema de bilhetagem eletrônica desenvolvido pela empresa cearense Fujitec vem despertando interesse no mercado internacional. Primeiro foram as cidades italianas de Pavia e Varese, na Itália, a implantar o software produzido pela empresa brasileira. Agora o negócio é com o Havai: em maio, a Fujitec venceu uma concorrência disputada por vários fabricantes mundiais de sistemas parecidos e assinou contrato com a companhia responsável pelos transportes urbanos da cidade de Honolulu, capital desse estado americano situado no meio do Oceano Pacífico, para instalar equipamentos informatizados em 550 ônibus e ativar o uso de cerca de 250 mil cartões de proximidade, do tipo smartcard. A implantação do sistema terá início em agosto e estará concluída, no máximo, em seis meses.

O contrato prevê que os veículos estejam operando normalmente com o sistema a partir de fevereiro de 2004. O mecanismo de bilhetagem eletrônica adotado é bastante simples, explica o diretor comercial da empresa, Adalberto Pessoa: "Cada ônibus terá um equipamento, ou caixa de controle de entrada. Ele registrará o número de acessos e, quando o veículo retornar à garagem, as informações serão transmitidas, por meio de antenas com sistema de radiofrequência, para uma central de processamento, que

controla a conta-corrente de créditos de cada usuário. É uma operação semelhante ao processamento de débitos em contas bancárias", compara. O contrato também determina que, após a implementação do sistema, a Fujitec dê garantia de 12 meses no funcionamento.

A oportunidade do negócio surgiu através da empresa australiana de hardware VFJ, que acabou convidando a Fujitec para ser parceira na licitação.

O total de investimentos no novo sistema de bilhetagem de Honolulu será de US\$ 2,2 milhões, cabendo à Fujitec a fatia de US\$ 550 mil. A união das duas empresas começou em 2000, quando a VFJ chegou ao Brasil à procura de uma aliada para colocar seus produtos em operação. "Tínhamos soluções com qualidade, como o cartão smartcard, e bons preços. Por isso fomos escolhidos", lembra Pessoa.

CARTÃO DE VISITAS – O sucesso na implantação do sistema de bilhetagem eletrônica nas cidades de Pavia e Varese, no norte da Itália, passou a ser um cartão de visitas da Fujitec. A possibilidade de realizar a empreitada surgiu em agosto de 2001, através da VFJ, que se associou à empresa italiana TSF Telesistemas Ferroviária, ganhou a concorrência para o serviço e convidou a empresa cearense para desenvolver as soluções de software. O sistema está em operação desde maio de 2002, instalado nos 600 ôni-



Sistema desenvolvido pela Fujitec para Natal

bus das cinco empresas de transporte urbano que operam nas duas cidades. O contrato rendeu à Fujitec um faturamento de US\$ 316 mil.

Diferente do sistema que será implantado em Honolulu, em cada um dos veículos de Pavia e Varese foram instalados dois equipamentos distintos: um para leitura de entrada do passageiro e o outro, para a tarifação – condicionada ao trecho que o usuário realizar. Ao todo, foram colocados em circulação cerca de 100 mil cartões de proximidade (até 10 cm de distância) nos dois municípios.

No Brasil, as soluções para bilhetagem eletrônica da Fujitec estão em operação desde 1996 em Natal (Parnamirim e região central), onde 11 empresas de transporte urbano movimentam 80 mil cartões de proximidade smartcard, e em Fortaleza, com 700 mil cartões de contato que circulam em 25 viações urbanas. Só a partir de 2004 a empresa adotará o sistema de aproximação. ■

Tecnologia propulsora

Automatização pode contribuir para resgatar a imagem do transporte coletivo por ônibus e atrair passageiros perdidos para outros modos de transporte, legais ou ilegais

Carmen Lígia Torres

As melhorias assistidas nos sistemas de transporte público por ônibus no Brasil, no atual momento de dificuldades do setor, têm como mola propulsora a tecnologia da informação, formatada em sistemas de bilhetagem eletrônica.

Este fato ficou evidenciado a partir do Seminário Nacional de Bilhetagem Eletrônica e Gestão do Transporte Público, promovido pela Associação Nacional dos Transportes Públicos (ANTP) no final de maio, em São Paulo (SP). Nos debates que se desenvolveram durante dois dias, entre temas que foram desde exemplos de gestão, tecnologia, *cases* de sistemas já implantados e em implantação e também experiências internacionais, os representantes tanto do setor público como do privado delimitaram as oportunidades de melhorias que a tecnologia está permitindo, incluindo as formas de enfrentar sérios problemas como o resgate de passageiros, tão necessário para melhorar o equilíbrio das empresas e fortalecer o sistema por

ônibus enquanto meio de transporte coletivo.

CENÁRIO FAVORÁVEL – “A automatização no transporte público está sendo imprescindível para que se alcance transparência nos resultados dos sistemas, qualidade com controle e produtividade”, disse Alberto Lima, assessor técnico da ANTP e coordenador do encontro. Para ele, a automatização, que chegou no setor há cerca de sete anos, encontra hoje cenários altamente favoráveis, nos quais até mesmo as resistências em relação aos investimentos estão cedendo lugar às inúmeras vantagens obtidas. “Nossos sistemas ainda precisam ser aperfeiçoados para que todos consigam aproveitar as potencialidades”, acredita, ressaltando que as dificuldades são inerentes a todos os processos de implantação de tecnologia, em qualquer setor.

Lima explica que as cidades que possuem sistemas automatizados estão constantemente se deparando com questões novas, que exigem aperfeiçoamentos dos fornecedores dos aplicativos. Um exemplo é o controle da evasão de receita. Como um dos principais alvos da automatização, a evasão pode assumir meios sofisticados, como subtrair créditos em integrações temporais, utilizadas de forma fraudulenta por cobradores. “Fatos assim podem ser contornados com readequações nos aplicativos e modos de segurança”, afirma.

Além das já conhecidas

vantagens tanto para operadores como para gerenciadores, a exemplo da possibilidade de inibir a evasão, dar maior segurança e controle para administrar e gerenciar o transporte público, Lima lembra que a bilhetagem eletrônica introduz um elemento subjetivo que pode ser importante contribuição para atrair passageiros e até mesmo melhorar a imagem negativa que os sistemas por ônibus têm no Brasil. “A automatização confere um *status* nobre ao transporte e isto aumenta a simpatia do usuário para com o sistema”, diz Lima. Para ele, este fato pode, com o tempo, atenuar a percepção já detectada de que o ônibus é um transporte inferior.

Outro fator levantado pelo assessor técnico da ANTP é a possibilidade que a tecnologia traz de serem desenvolvidas políticas tarifárias flexíveis, que incluam preços diferenciados em horários com fraca demanda, para estimular o passageiro. “Com o mapeamento operacional que a tecnologia registra, é possível estabelecer mecanismos para promover aumentos de demandas.”

Diferente das resistências iniciais dos operadores de serem controlados pelos órgãos gestores a partir da automatização, pesquisa da Associação Brasileira das Empresas de Transportes Urbanos, (NTU) apresentada no seminário da ANTP, mostrou que os operadores privados são a maioria entre os administradores dos sistemas de bilhetagem implantados no Brasil em capitais, regiões metropolitanas e cidades com população de mais de 300 mil habitantes.



Automatização aumenta a simpatia pelo sistema



MBA em Gestão de Transporte de Passageiros

Parceria pioneira para o único MBA nesta categoria no Brasil



Os módulos e suas disciplinas

Gestão Empresarial

- Gestão de Frotas e Garagens de Ônibus - Operação e Manutenção
- Sistemas de Informação e Indicadores Gerenciais
- Planejamento Estratégico e Gestão da Qualidade
- Marketing, Comunicação Social e Relações Públicas
- Organização Administrativa e Financeira de Empresas de Ônibus e Modelos de Gestão

Gestão de Transporte

- Condicionantes Jurídicos, Legais, Institucionais e Ambientais do Transporte de Passageiros
- Planejamento de Transporte, Mercado e Oferta
- Custos, Tarifas e Rentabilidade
- Sistema Viário, Acidentes e Segurança de Trânsito
- Tecnologia e Infra-Estrutura do Transporte de Passageiros

Gestão de Pessoas

- Papel Estratégico da Gestão de Pessoas nas Empresas de Transporte
- Liderança
- Técnicas de Negociação
- Psicologia Organizacional
- Administração da Mudança e Sucessão Familiar
- Metodologia Científica - Orientação de Monografia

Inscrições abertas: www.unisa.br/ubs • 0800 1717 96 • ubs@unisa.br



Início das aulas: 23/09/2003

Local de realização do curso:

UNISA BUSINESS SCHOOL - Av Adolfo Pinheiro, 1000
Sobreloja 2 - CEP 04734 002 - Santo Amaro - SP

*Desconto Especial aos
associados do SETPESP*



Tietê, na capital paulista, uma das poucas rodoviárias a registrar aumento de passageiros em 2002

Embarques em marcha à ré

Reflexo da queda da atividade econômica, descentralização de terminais e clandestinidade nos pontos de recepção, o movimento de passageiros nos terminais rodoviários vem caindo ano a ano

Consequência da baixa atividade econômica do País, possivelmente do atendimento desdobrado das empresas – que passaram a apanhar passageiros quase a domicílio – e ainda de estações rodoviárias clandestinas – o fato é que o número de passageiros embarcados nas 15 estações rodoviárias operadas pela Socicam caiu em 2002 em relação aos dois anos anteriores. Pois, no ano passado embarcaram nestes terminais um total de 33,7 milhões de passageiros – 3,7% menos do que em 2001 e 5,5% abaixo do número de 2000, segundo dados da empresa.

Deve-se destacar que em 2002 um dos terminais – Bresser, na capital paulista – foi desativado, transferindo-se seus embarques

para o Terminal Rodoviário Tietê, um dos poucos a registrar expansão sobre o ano anterior, acompanhado de Barra Funda (SP), São Carlos (SP) e Aracaju (SE).

O movimento ficou em queda no primeiro trimestre de 2003 quando comparado com o mesmo período dos três anos anteriores. Nos três primeiros meses deste ano a Socicam registrou embarques de 8,6 milhões de passageiros, 1,5% abaixo de 2002, mas incrivelmente menores (9,4% e 6,6%) em cotejo com os anos de 2001 e 2000, respectivamente.

A Socicam opera alguns

dos terminais mais importantes do País, entre eles Tietê e Rio de

EMBARQUES ANUAIS (em passageiros)

TERMINAL	2000	2001	2002
Ribeirão Preto	1.424.571	1.391.282	1.432.402
São Carlos	492.963	505.712	519.473
Mogi das Cruzes	426.094	398.335	361.691
S. João da Boa Vista	328.312	326.620	305.361
S. José dos Campos	1.430.161	1.413.414	1.362.058
Poços de Caldas	350.626	334.283	302.145
Tietê	11.292.954	11.151.167	11.647.490
Bresser	1.110.798	956.278	–
Barra Funda	3.766.234	3.848.250	3.881.573
Jabaquara	2.477.899	2.492.588	2.434.459
Rio de Janeiro	8.071.159	7.590.980	7.079.107
Niterói	825.252	723.391	681.632
Angra dos Reis	214.402	183.639	156.270
João Thomé	1.652.962	1.506.287	1.418.481
Antônio Bezerra	–	416.922	356.699
Aracaju	1.706.500	1.818.040	1.898.100
TOTAL	35.708.887	35.057.188	33.746.941

Fonte: Socicam

Janeiro, responsáveis, no ano passado, por 55% dos embarques administrados pela empresa.

Ao contrário de Tietê, que se mantém estável, a estação rodoviária do Rio vem perdendo passageiros. Em 2002 embarcou 7,08 milhões de pessoas – 6,7% menos que no ano anterior, ou 12,3% abaixo do volume que operou em 2000. No primeiro trimestre de 2003 – como de resto a maioria dos terminais, a estação do Rio também registrou queda de embarques.

Depois de Tietê e Rio, os maiores terminais da Socicam são os de Barra Funda e Jabaquara, ambos localizados na capital paulista e responsáveis por 19% do movimento da empresa.

O quinto maior terminal da Socicam, em volume de embarques, está em Aracaju, capital sergipana, com 1,8 milhão de pessoas. Ainda na faixa acima de 1 milhão vêm João Thomé (em Fortaleza), São

José dos Campos e Ribeirão Preto, os dois no interior paulista. O trio responde por 12,2% do volume de passageiros movimentados.

Além de operar rodoviárias em cinco estados brasileiros, a Socicam prepara-se para administrar, dentro de um ano, a primeira estação de ônibus fora do País, mais precisamente em Chiclayo, no norte do Peru, a 770 km de Lima. Será a primeira investida da Socicam no exterior. O terminal de passageiros – projetado para 250 mil embarques por ano – será construído num terreno de 50 mil m² que abrigará também um centro de comércio e serviços, incluindo um cassino. O empreendimento exigirá investimentos de US\$ 4 milhões.

EMBARQUES TRIMESTRAIS

(primeiros trimestres de cada ano - em passageiros)

TERMINAL	2000	2001	2002	2003
Ribeirão Preto	342.096	351.028	334.073	325.209
São Carlos	108.372	126.679	122.214	125.461
Mogi das Cruzes	113.139	111.844	95.955	90.621
S. João da Boa Vista	77.841	83.161	75.728	75.895
S. José dos Campos	356.609	373.189	344.947	344.187
Poços de Caldas	86.844	87.788	77.939	75.023
Tietê	2.868.784	2.959.660	2.950.371	2.943.236
Bresser	276.414	282.628	-	-
Barra Funda	936.307	983.761	978.080	956.889
Jabaquara	680.931	747.201	689.434	664.030
Rio de Janeiro	2.265.813	2.218.075	1.978.724	1.908.248
Niterói	239.570	207.707	189.802	176.516
Angra dos Reis	80.765	65.353	57.697	48.033
João Thomé	430.249	404.026	365.616	383.670
Antônio Bezerra	-	108.416	94.781	78.960
Aracaju	439.000	476.500	459.700	490.050
TOTAL	9.302.734	9 587 016	8.815.061	8.686.028

Fonte: Socicam

A Socicam terá dois sócios.

Em julho a Socicam tenta outro passo na operação internacional, quando participará de concorrência para operar dois terminais em Santiago, a capital chilena. O projeto prevê a inclusão de cada um dos terminais num complexo comercial. O resultado da licitação será conhecido em novembro.

ESTACIONE SEU ANÚNCIO AQUI.
O Brasil inteiro vai estar de olho nele.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

Depto. Comercial



Saiba porque somos a empresa mais premiada em "Sistemas para Transportes no Brasil."



MAIS DE 16 ANOS TRANSPORTANDO INFORMAÇÕES.

SISTEMAS

Sistemas de Bagageiro de Ônibus - Sistemas de Armazéns Gerais
Sistema Aéreo - Sistema de Carga em geral - Sistema EDI

TODOS RODANDO NA INTERNET.

FÁCIL QUANDO SE TEM A SOLUÇÃO !!!



Sistemas e Computadores Ltda

www.sistglobal.com.br (11) 6954-7725

Rua Dr. Afonso Vergueiro, 1292 Vila Maria - CEP 02116-002 - São Paulo - S.P
Tel: (11) 6954-7725 Fax: (11) 6954-5423 E-mail: sistglobal@sistglobal.com.br
Marketing: mary@ghsix.com.br

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.



Vendas: (0xx51) 3338-3988

Rua Original, 55 - Porto Alegre/ RS

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

Em busca dos passageiros perdidos

Mais seguro e convidativo, o Terminal Rodoviário do Tietê estima recuperar parte dos passageiros perdidos nos últimos anos e passa a ser referência para futuras reformas em outros terminais do País

Sonia Crespo

O pastel do seu Zé da rodoviária de São Paulo não existe mais. Ícone dos velhos tempos, ele integrava o cenário do terminal rodoviário de ônibus da capital paulista, ainda nos tempos do Bom Retiro, e se perpetuou no terminal do Tietê – lugar de passagem para viajantes, com sinalização, iluminação e segurança bastante precárias. Mas o lugar mudou, da água para o vinho. O terminal Rodoviário do Tietê remodelado é um espaço contemporâneo, muito bem iluminado e aconchegante, que dispõe de restaurantes e lojas de grife, além de uma confortável sala VIP. Se antes era um sacrifício passar por lá ou ir buscar alguém que chegasse de viagem, hoje os 100 mil passageiros que circulam pelo local sentem até gosto.

Em 20 anos de existência, esta é a primeira grande reforma do ter-

minal. As obras duraram cerca de dois anos e ficaram a cargo da empresa Socicam – responsável pela administração do terminal. Curiosamente, as modificações não foram feitas apenas para acompanhar tendências mundiais mas, principalmente, para evitar mais perdas de passageiros. Desde 1987, a debandada de usuários foi de cerca de 40%. Só nos últimos cinco anos, a movimentação do local caiu cerca de 15% (*ver quadro*).

“Os passageiros começaram a optar pelos serviços clandestinos que, embora pareçam mais favoráveis a eles, por levá-los até o destino final, a viagem não tem nenhuma segurança”, adverte o diretor executivo da Socicam, Altair Moreira de Souza Filho. Ele salienta que as reformas têm como principal objetivo preservar o usuário local, oferecendo-lhe mais conforto e segurança. “Com o efeito positivo das reformas, poderemos até trazer de volta parte dos passageiros que migraram para o transporte clandestino”, comenta.

Uma das mais importantes mudanças consequentes da reforma foi a ampliação do sistema de segurança do local. “Além do

posto policial, há diversos seguranças espalhados por todos os setores”, enfatiza Altair Moreira.

FLUXO INTENSO – Já era tempo de se pensar em algumas mudanças essenciais que revigorassem o terminal, por ser o Tietê a maior rodoviária da América Latina, onde chegam e partem aproximadamente 3.100 ônibus todos os dias, com destino ou provenientes de 1.010 cidades em 23 estados

O marketing do estilo shopping

Piso clareado, iluminação dirigida e clima de moderno shopping center. No ambiente com ares de sofisticação, não poderiam faltar os restaurantes temáticos e as lojas de grife. O terminal tem agora 19 locais que convidam a uma bela parada para alimentação, que incluem as lanchonetes Bob's, Via Mundi, Casa do Pão de Queijo, bagueteria Upper Crust, salsicharia Frank's, Dunkin' Donuts e choperia, entre outras, numa ampla praça de alimentação que não deixou vestígios do antigo pastel do seu Zé.

Da mesma forma, as novas lojas comerciais passaram por uma repaginação visual, e algumas delas são de grifes consagradas, como a loja de colônias O Boticário, e a Le Postiche, de artigos de couro. Ao todo, o setor comercial ganhou 24 lojas.



Novas bilheterias assemelham-se aos modelos de aeroporto

A FUGA DOS PASSAGEIROS

Movimentação anual de passageiros

1998	1.715.956
1999	1.598.786
2000	1.554.020
2001	1.537.357
2002	1.496.960

brasileiros e quatro países do Cone Sul, utilizando 89 plataformas. São 65 empresas de transporte que atendem os usuários, oferecendo 354 linhas em mais de 135 guichês, 24 horas por dia. Revezam-se nos serviços prestados cerca de 700 funcionários, em diferentes turnos, cuidando da administração, operação, manutenção, limpeza e segurança dos 54.480 m² de área construída do terminal.

Nova rodoviária: uma pequena cidade

São tantos os serviços disponíveis no Terminal Rodoviário do Tietê que o local chega a parecer uma pequena cidade. Até um posto de vacinação e uma associação que oferece assistência social estão disponíveis para orientação da população local. Entre as curiosidades está uma área específica para carregar baterias de celulares e laptops. Ao todo são mais de 20 postos de atendimento. Os principais estão na relação abaixo:

- Informações gerais
- Dois pontos de encontro
- Cabines de controle de ônibus
- Caixa coletora dos Correios
- Achados e perdidos
- Estacionamento
- Assistência Social
- Polícia Militar Feminina e Masculina
- Posto do DNER
- Posto do DER
- Posto do DSV
- Empresa de segurança Líder
- Caixas eletrônicos de diversos bancos
- Carregadores de bagagem
- Guarda-volumes
- Ambulatório do Hospital das Clínicas
- Espaço Cultural Socicam
- Dispositivos para carregar baterias de celulares e laptops
- Farmácia

As reformas também visam ampliar a gama de consumo no local: antes da renovação, apenas 38% dos viajantes compravam ou comiam alguma coisa; após a conclusão da primeira etapa da

obra, em setembro do ano passado, esse percentual saltou para 50% e, agora, a Socicam espera que esse número alcance os 65%.

As primeiras modificações começaram na disposição das bilheteiras, ainda em 2002. “Criamos um fluxo mais agradável e funcional”, explica o diretor de Desenvolvimento de Negócios da Socicam, Victor Maria Figueiredo Júnior. Os novos tipos de bilheteria se assemelham aos modelos de aeroporto. O executivo lembra que o projeto se inspirou também nas estações de trem da Europa, adequadamente customizado de acordo com as necessidades regionais. Os executivos da empresa administradora acreditam que não só os viajantes farão uso do local, mas também visitantes das redondezas e passageiros do metrô.

A obra absorveu R\$ 14 milhões de recursos, captados em parceria com a empresa Termini, através do Consórcio Prima. De acordo com o contrato realizado com o Metrô – proprietário do terminal – a Socicam terá o direito de explorar comercialmente o local por dez anos, a contar de 2000, quando começou a re-



A área de alimentação tem novas lanchonetes e choperia

forma. Esse prazo, no entanto, é renovável por mais dez anos. “Até 2010, o investimento já terá retorno”, estima Altair Moreira.

ESPAÇO VIP – A população parece estar gostando da novidade, já que é grande o fluxo de pessoas pela área de alimentação do terminal. Outro lugar que tem recebido muitos visitantes é a nova sala VIP do Grupo 1001, que engloba as vias 1001, Catarinense e Cometa. Num ambiente de 330 m², com ar condicionado e mais de 160 confortáveis assentos, os viajantes tomam cafezinho e água à vontade, assistem a TV e tem som informativo permanente. O investimento no local foi de cerca de R\$ 1 milhão. O sucesso da iniciativa parece haver despertado o interesse de outras empresas para instalar mais salas VIP. “Itapemirim, Pássaro Marron e São Geraldo são algumas das grandes companhias com as quais já estamos em processo de negociação e que estão muito interessadas em abrir espaços semelhantes”, comenta Altair Moreira.

Outra surpresa que surgiu no terminal é a Lan House Tilt Arena, um espaço cyber, onde os frequentadores podem viajar pela internet ou utilizar os jogos eletrônicos online, que, segundo os gerentes do local, captará até 15% dos frequentadores do terminal. A Socicam planeja levar o mesmo modelo de reforma para outras rodoviárias do País sob sua administração – entre elas o Terminal do Rio de Janeiro, que já tem pronto o projeto de reestruturação e início das obras previstas para o segundo semestre deste ano. ■

Enquanto a reforma não vem

Autorização para utilização do crédito do ICMS para compra de veículos no estado de São Paulo tende a ser extinta com a reforma tributária que deverá fixar novas regras de cobrança do tributo

Carmen Lígia Torres

Estabelecida para servir como um estímulo às empresas paulistas, a regulamentação da utilização de crédito do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para compra de combustíveis e de veículos tende a ser extinta dentro das novas regras tributárias em negociação no Projeto de Reforma Tributária.

Isto porque a reforma reorganizará as competências para estabelecimento de regras para as cobranças dos tributos, o que significará, ao que tudo indica, uma redução no poder dos estados de legislar livremente sobre a matéria.

“Há uma clara tendência a que este imposto seja unificado e tenha sua estrutura definida a partir de um organismo central, que passe a estabelecer um só tipo de regra válida para todos”, diz Valdete Marinheiro, ex-juíza do Tribunal de Impostos e Taxas de São Paulo, e atualmente consultora jurídica da Confederação Nacional dos Transportes (CNT).

Desta forma, as transportadoras que quiserem aproveitar este direito devem fazê-lo até o final do ano, já que a previsão é de que as novas regras tributárias, caso sigam o cronograma previsto pelo Poder Executivo, comecem a vigorar já a partir de 2004.

Presente ao curso “Crédito do ICMS no Transporte Rodoviário de Carga”, realizado pela OTM Editora, Universidade dos Transportes



Valdete Marinheiro: é um direito do transportador usar os créditos do ICMS

e Fetcesp, em 25 de junho, Valdete Marinheiro conta que a utilização dos créditos do ICMS sobre os serviços de transporte rodoviário no estado para a compra de veículos foi uma conquista das entidades do setor. Vigora, em sua plena regulamentação, desde 1999.

O primeiro passo foi conseguir autorização e padronização de processos para a utilização dos créditos para a compra de combustíveis e, logo depois, foi a vez da aquisição de veículos. “É um direito do transportador utilizar estes créditos, desde que sejam cumpridas todas as exigências do Fisco”, diz Marinheiro. Para ela, vale a pena se enquadrar nas regras. Segundo a regulamentação, a substituição tributária (e, com ela, a utilização dos créditos) é aplicável a todas as pres-

tações iniciadas no estado, tomadas por contribuintes do mesmo imposto, isto é, frete CIF ou FOB dentro do estado de São Paulo.

MOEDA CORRENTE – Válida para as empresas e fabricantes de veículos – incluindo concessionárias – com sede em São Paulo, a utilização destes créditos é moeda corrente, sem exigência de deságio, para a Scania e DaimlerChrysler, que têm, atualmente, a prática já estruturada em suas formas de negociação com clientes.

Na Scania, a primeira operação foi feita com a Transportadora Americana, que até hoje se utiliza deste expediente para compor suas aquisições de veículos. “Para nós, os créditos de ICMS são similares a dinheiro e a negociação com o cliente segue os mesmos parâmetros de qualquer outra”, diz Roberto Leoncini, gerente comercial da Scania, ressaltando que os créditos podem pagar total ou parcialmente os veículos. A Scania já faturou 219 caminhões com a utilização de créditos de ICMS, desde 1999.

Na DaimlerChrysler, a quantidade de operações com ICMS também é grande, explica Walter Teixeira, da área tributária. Ele garante, também, que não há restrições, bastando o cliente enfrentar o processo burocrático exigido pela empresa. “No caso de a empresa apresentar toda a documentação exigida, as vendas são autorizadas sem entraves”, afirma. ■

As revistas Transporte Moderno e Technibus convidam para os seguintes cursos:



Gerenciamento de Pneus para Frota Administração de Frota de Veículos

Levar aos empresários do setor de Transportes uma visão mais ampla e detalhada de como a frota de veículos pode operar com o mínimo de custos é um dos objetivos dos cursos de Gerenciamento de Frotas e Gerenciamento de Pneus

Os cursos são participativos, o que estimula a troca de experiências e informações entre os participantes, que buscam desenvolver soluções dentro da metodologia apresentada pelos instrutores

As empresas procuram resultados com menor custo e os cursos de Administração de Frota de Veículos e de Gerenciamento de Pneus para Frota são, com certeza, uma das principais ferramentas para este fim.

14 e 15/08/2003 - Gerenciamento de Pneus para Frota

Gerenciar um produto ou componente que representa o 2º maior custo da Frota (em algumas o 1º) custo e sendo a única peça do veículo que está em contato com o solo, necessita de pessoas preparadas e envolvidas direta ou indiretamente com os pneus, sabendo como proceder na sua administração e controle, para obter os melhores resultados de custos operacionais. Com abordagem direta e objetiva, este curso mostra os caminhos e alternativas que satisfazem de modo correto e objetivo o sucesso de nosso trabalho.

Instrutor: Adilson João Catharino – Engenheiro Pleno Mecânico pela Universidade de Mogi das Cruzes; Curso de Engenharia Econômica pela FGV – Fundação Getúlio Vargas; Curso de Projetos de Motores Aeronáuticos pelo Centro Técnico da Aeronáutica –ITA; Especialista na área de pneus (passeio, carga, agrícola, OTR e aviões), com vários cursos na REMA TIP TOP na Alemanha; Especialista na área de elastômeros técnicos (borrachas) voltados ao segmento na área de manutenção de grandes mineradoras, siderúrgicas, portos petroquímicos, usinas de álcool e açúcar e indústrias alimentícias, com cursos na REMA TIP TOP por mais de 12 anos; Consultor na área de recapagem e reconstrução de pneus; Consultor de frotas para caminhões, ônibus e fora de estrada.

Público Alvo: Gerentes, Supervisores, Chefes de Oficina, Suprimentos, Compradores e Profissionais envolvidos com a Gestão, Manutenção e Operação de veículos nas Frotas de diversos segmentos de transporte de carga e de passageiros.

Programa:

- 1 – Tipos de pneus
- 2 – Nomenclatura de pneus
- 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 de pneus

Carga horária: 16 horas

VALOR DA INSCRIÇÃO: R\$ 500,00

28 e 29/08/2003 - Administração de Frota de Veículos

Administrar transportes implica em gerenciar com menores custos, conseqüentemente, com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como pontos a problemática do controle e da redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de "vender o veículo", adotando processos matemáticos, feitos em bases capazes de identificar o momento ótimo e econômico de sua substituição. Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

Instrutor: Piero Di Sora – Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo, com mais de 25 anos de experiência na área de Transporte.

Público Alvo: Gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão, operação e manutenção de frotas de veículos rodoviários.

Programa:

- 1 – Manutenção de Frota
 - 1.1 – Sistema de Manutenção;
 - 1.2 – Oficinas de Manutenção;
 - 1.3 – Custos de Oficinas de Manutenção.
- 2 – Custos Operacionais de Veículos
 - 2.1 – Classificação dos Custos;
 - 2.2 – Custos Fixos;
 - 2.3 – Custos Variáveis;
 - 2.4 – Método de Cálculo para Custos Fixos;
 - 2.5 – Método de Cálculo para Custos Variáveis;
 - 2.6 – Administração de Custos;
 - 2.7 – Fatores que influenciam na Variação dos Custos;
 - 2.8 – Mapas de Custos, Relatórios Gerenciais e Sistemas de Controle.
- 3 – Planejamento de Renovação de Frota
 - 3.1 – Política de Renovação de Frota;
 - 3.2 – Dimensionamento da Frota;
 - 3.3 – Adequação de Frota;
 - 3.4 – Frota própria x Frota Contratada.

Carga horária: 16 horas

VALOR DA INSCRIÇÃO: R\$ 500,00

CARGA HORÁRIA: Cada curso ocorre em 2 dias consecutivos, tendo um total de 16 horas

AGENDA: Horário de início: 8h30
Coffee break: 10h00 às 10h15
Almoço: 12h00 às 13h00
Coffee break: 15h00 às 15h15
Término: 17h30

INFORMAÇÕES: (11) 5096-8104 com a Sra. Maria Penha ou Sabrina
E-mail: otmeditora@otmeditora.com.br

LOCAL DO EVENTO: Quality Congonhas – Sala Congonhas
R. Henrique Fausto Lancelotti, 6.333
CEP 04625-São Paulo, SP - Tel.: (11) 5091-1039

CERTIFICADOS: Mínimo de 30 participantes por turma

CUPOM DE INSCRIÇÃO

Quero participar do curso:

- 14 e 15 de agosto – Gerenciamento de Pneus para Frota
 28 e 29 de agosto – Administração de Frota de Veículos

Forma de pagamento:

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

NOME _____ CARGO _____
EMPRESA _____
ENDEREÇO _____ CEP _____
CIDADE _____ EST. _____ FONE () _____
FAX () _____ E-MAIL _____
CNPJ _____ INSC. EST. _____
Emitir recibo: em meu nome em nome da empresa

Arrancada para a auto-suficiência

Programa vigoroso de exploração em mar e terra torna o Brasil praticamente independente em petróleo, situação que alivia a rubrica de importações e adiciona consistência ao crescimento sustentável



produção brasileira de 2002, de 550 milhões de barris, praticamente tornou o Brasil auto-suficiente em petróleo, certamente um alívio para as contas nacionais, situação bem diferente, por exemplo, da registrada na década de 70, quando os preços do ouro negro explodiram e o País, dependente ao extremo das importações, entrou numa crise sem precedentes.

Contabilizada em metros cúbicos, a produção nacional de petróleo e gás natural liquefeito em 2002, de 87,1 milhões de m³, cresceu 32,5% em relação a 1999, quando o volume extraído foi de 65,7 milhões de m³, informa a Agência Nacional de Petróleo (ANP).

PARTICIPAÇÃO DAS DISTRIBUIDORAS NAS VENDAS NACIONAIS DE DIESEL - 2002

Distribuidoras	Participação (%)	Distribuidoras	Participação (%)
BR	26,3867	Repsol YPF	1,0607
Ipiranga*	19,6994	Aster	1,0328
Shell	9,7720	Satélite	0,9392
Texaco	9,3869	Fic	0,6793
Esso	8,2799	Manchester	0,6033
Agip	3,1162	Flag	0,5175
Ale	1,6870	Simarelli	0,4582
Petrosul	1,5659	Petro Amazon	0,4358
Sabbá	1,5184	SP	0,3964
Total	1,2579	Taurus	0,3894

* Inclui a CBPI e a DPPI - Fonte: ANP

O crescimento tem sido contínuo. No ano de 2000 atingiu 73,9 milhões de m³, 12,6% sobre o ano anterior. Em 2001, com 77,6 milhões de m³, a expansão foi de 5%

sobre o ano precedente.

De outro lado, a importação de petróleo pelo Brasil tem declinado, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Em 2002, o volume de 22,2 milhões de m³ foi 17,8% inferior à importação de 1999, que atingiu 27 milhões de m³.

Depois dos 27 milhões de m³, em 1999, as importações caíram para 23,1 milhões no ano seguinte, voltando a crescer, em 2001, para 24,3 milhões de m³, recuando, de novo, no ano seguinte, para 22,2 milhões de m³.

O volume de 87,1 milhões de m³ produzidos em 2002, se transformados em barris equivalentes de petróleo, resulta em 550 milhões de barris, suficientes para as necessidades de um consumo de 1,5 milhão de barris diários.

Pode parecer contraditório o Brasil ter praticamente chegado à auto-suficiência e, assim mesmo, continuar importando petróleo.

Uma festa de bandeiras

Uma das conseqüências da abertura do mercado de petróleo pode ser vista nas ruas, ou melhor, nas esquinas. Contrariamente há alguns anos passados - quando o mercado esteve concentrado nas mãos de poucos competidores - hoje o Brasil exibe uma extensa lista de revendedores de combustíveis automotivos. A ANP listou 139 bandeiras em 2002 que tinham 73,208% do número de postos de revendedores automotivos no País. O restante - 26,792% de postos - estava com as chamadas bandeiras brancas.

Com quase 27% de participação, a bandeira branca liderou, ano pas-

sado, o ranking de número de postos, bem acima da BR, a vice, que tinha 18,004% de postos. Ipiranga, Texaco, Esso, Shell, Agip, Satélite, Ale e Sabbá ocuparam, respectivamente, do terceiro ao décimo lugares.

RANKING DO DIESEL - Das muitas bandeiras existentes, a maior, em vendas de óleo diesel, é a BR, que ano passado respondeu por 26,3867% da comercialização do combustível. A segunda bandeira, a Ipiranga, participou com 19,6994%.

As vinte maiores bandeiras, em participação na venda de diesel, tinham ano passado 89,1829% do negócio.

PRODUÇÃO EM ALTA

(produção brasileira de petróleo e LGN em m³)

1999	65.683.494
2000	73.954.451
2001	77.577.417
2002	87.062.540

Fonte: ANP

Especialistas no setor explicam que as importações são necessárias, às vezes por causa da melhor compatibilização do óleo externo ao perfil das refinarias brasileiras. As compras de petróleo de outros países podem, ainda, estar vinculadas a acordos previamente firmados.

O maior produtor, disparado, é o Rio de Janeiro. Dos 530,6 milhões de barris extraídos no ano passado, o estado participou com 82,5%. O segundo maior, o Rio Grande do Norte, entrou com 5,4%. O terceiro lugar coube à Bahia, que extraiu 3%. Dos 26 estados brasileiros, 11 deles produziram petróleo em 2002. Uma característica brasileira – o que, segundo especialistas,

torna o produto mais caro, por causa da dificuldade da extração – é a grande concentração de óleo produzido em mar. Dos 530,6 milhões de barris, 85,1% foram tirados nessa condição. O restante foi obtido em poços terrestres. O Rio, o campeão no ranking de extração, produz tudo no mar.

LEI DO PETRÓLEO – Não houve certamente fenômeno paranormal nos saltos conquistados pelo Brasil na produção petrolífera. Seguramente, uma explicação de bom senso para a hegemonia pode estar na Lei 9.478, a chamada Lei do Petróleo, que extinguiu o monopólio da Petrobrás e criou a Agência Nacional do Petróleo, que explica no seu site: “Dentre os se-

IMPORTAÇÃO EM BAIXA

(petróleo importado em m³)

1999	26.980.523
2000	23.128.107
2001	24.289.601
2002	22.170.387

Fonte: Secex

tores de infra-estrutura no Brasil, a indústria de petróleo é aquela que se organizou e se desenvolveu ao redor de uma única empresa. A agência veio iniciar um novo processo para a efetiva flexibilização do monopólio anteriormente exercido pela Petrobras.”

Segundo a agência, sua atribuição “é estabelecer regras que propiciem a criação de um mercado mais competitivo e que, consequentemente, tragam vantagens para o País e, principalmente, para os consumidores. Para as contas nacionais, estas vantagens poderiam ser traduzidas numa maior arrecadação fiscal e diminuição das importações de petróleo.” ■

ANUÁRIO DO ÔNIBUS 2003

Na edição número 11 do Anuário do Ônibus, algumas empresas deixaram de ser citadas no guia dos fornecedores de materiais e equipamentos, publicação de referência comprovada no setor de ônibus. Eis os dados de cinco dessas empresas:

WEBASTO CLIMATIZAÇÃO DO BRASIL LTDA.

Endereço:

Rua Ema Sirtoli Uez, 248
CEP 95097-070 – Caxias do Sul – RS
Tel.: (54) 213-5700/
Fax: (54) 213-5696
e-mail: jcomandulli@webasto.com.br
home page: www.webasto.com.br

Diretoria:

Jayme Comandulli (diretor), Edson Canali (controller)

Principais produtos:

Ar-condicionado para mini/microônibus, ônibus urbano/rodoviário/articulado e duplo piso; ar-condicionado para vans/ambulâncias/cabines de máquinas agrícolas e caminhões; toma-

das de ar e saídas de emergência para ônibus.

Principais clientes:

Fabricantes de ônibus no Brasil, México, Espanha, Bélgica, Irã, África do Sul.

BORRACHAS VIPAL LTDA.

Endereço:

Rua Buarque de Macedo, 365
CEP 95320-000 – Nova Prata – RS

Tel.: (54) 242-1666

Fax: 242-1736

e-mail: andréia.peruzzo@vipal.com.br

home page: www.vipal.com.br

Diretoria:

Arlindo Paludo (presidente), João C. Paludo (vice-presidente), Vitacir Paludo (vice-presidente de marketing), Vicência Paludo (pres. conselho), Leôncio G. C. Barão (dir. marketing e exportação), Enio Provenzi (dir. comercial), Orivaldo Dall'Agnol (dir. industrial)

Principais produtos:

Consertos de pneus e câmaras de ar, mantas para reforma de pneus gigantes, bandas de rodagem pré-moldadas, camelback, massas e compostos de borracha.

FRT TECNOLOGIA ELETRÔNICA LTDA.

Endereço:

Av. Sul, 3.125-F – Imbiribeira
CEP 51160-000 – Recife – PE
Tel.: (81) 3447-1888

Fax: (81) 3447-2200

e-mail: info@firt.com.br

home page: www.firt.com.br

Diretoria:

Raul Oscar Ferreira (diretor comercial) e Fábio Maranhão Leal (diretor de tecnologia)

Principais produtos:

Bloqueadores de portas anjo-da-guarda, itinerário eletrônico LightDot

Principais clientes:

Busscar, Ciferal, Comil, Induscar, Marcopolo

DANVAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

Endereço:

Rua Enéas de Barros, 593 – Penha, CEP 03613-000 – São Paulo – SP

Tel.: (11) 6684-7000

Fax: (11) 6684-5577

e-mail: danval@danval.com.br

home page: www.danval.com.br

Diretoria:

Giuliano C. Savattero (diretor)

Principais produtos:

Campainhas para ônibus, itinerários eletrônicos, botões e in-

terruptores de cordel para solicitação de parada, relógios digitais para ônibus e caminhões, indicadores de toalete, relés temporizadores de parada, relés de pisca heavy duty para ônibus e caminhões, manutenção de itinerários eletrônicos

Principais clientes:

Marcopolo, Busscar, Ciferal, Comil, Induscar

AUTOTEX-WILLIAM JAMIL ABBUD & CIA. LTDA.

Endereço:

Rua Cavalheiro Basílio Jafet, nº 38 – 3º andar – sala 303 – Centro, CEP 01022-020 – São Paulo – SP

Tel.: (11) 228-4345

Fax: (11) 228-3128

e-mail: autotexuniformes@uol.com.br

home page: www.uniformesautotex.com.br

Diretoria:

William Jamil Abbud e Camilo Jamil Abbud

Principais produtos:

Calças, camisas e gravatas

Principais clientes:

Expresso Itamarati, Viação Santa Cruz, Viação Cometa, Breda, Viação Danúbio Azul, Viação Progresso, Viação Nordeste, Coletivos Sandra.

Rumo ao comércio eletrônico

Sistema de negociação Transpovia, desenvolvido pela Macrovia em parceria com as operadoras rodoviárias da Rede Brasil, promete agilidade e redução de custos em compras de autopeças e pneus

Carmen Lígia Torres

Completando cinco anos de existência, a Rede Brasil de Viagens, composta por 34 grupos empresariais de transporte rodoviário de passageiros, que somam 110 companhias, estabeleceu como uma de suas metas, para este ano de 2003, “alavancar o intercâmbio entre empresas e fornecedoras” e concluir o projeto B2B, já iniciado.

Uma das formas de agir em direção desta meta foi apresentada no 1º Encontro Nacional com Fornecedores do Transporte Rodoviário de Passageiros, no qual a Macrovia pode expor aos participantes o projeto Transpovias, desenvolvido em parceria com a Rede Brasil em finais de 2002.

Trata-se de um sistema de comér-

cio eletrônico em fase de início de operação, para automatizar a negociação de autopeças e pneus para a linha pesada. “O objetivo é eliminar do processo de compra e venda destes itens todas as etapas mecânicas, que exigem tempo e deixam muitas brechas para incorreções”, diz Rubens Mazzali, diretor superintendente da Macrovia.

NEGOCIAÇÃO FLEXÍVEL – O sistema Transpovias admite total flexibilização da negociação, ao permitir que tanto compradores como vendedores definam seus critérios e suas políticas de compra e de venda. A inteligência do aplicativo irá fazer cruzamentos e articulações das informações para que o resultado esteja rigorosamente den-

tro dos parâmetros estabelecidos. Além disso, sempre há a possibilidade de negociação direta via telefone ou contato pessoal, antes de fechar um pedido.

Totalmente viabilizado pela Internet, o Transpovias cadastra compradores de um lado e vendedores de outro. Os integrantes da Rede Brasil já aderiram ao sistema, segundo Mazzali. O segundo passo, para que o sistema entre em operação, é conseguir a adesão dos fornecedores. Além das fabricantes, também podem entrar distribuidoras e revendedoras de autopeças e pneus. Basta apenas o cadastramento (www.transpovia.com.br).

Sem custo pelo cadastramento, o Transpovias cobra taxa de 1,5% sobre o valor das vendas que o fabricante realizar. No caso de o fabricante ser, também, comprador, a taxa é cobrada sobre a diferença das contas de venda e compra.

Para Mazzali, as maiores vantagens do sistema para os compradores são a agilidade no processo, a redução de custos com telefone, fax, cotações e seleção de ofertas, entre outros, além do acesso a uma ampla vitrine em tempo real.

Para os vendedores, o diretor da Macrovia elenca como benefícios a presença junto a um grande número de potenciais compradores com drástica redução de despesas com vendas e com material promocional, como panfletos. Além disto, o sistema permite análises estatísticas de vendas de itens por participação, vendas perdidas, análises de gráficos entre outros controles que permitirão “saber com precisão a razão pela qual uma venda foi perdida”, diz Mazzali. ■

Seminário estreita relacionamentos

Além da apresentação do sistema Transpovias, o 1º Seminário de Fornecedores levou empresas como DaimlerChrysler do Brasil, Marcopolo, Thermo King, Agip, Elofort e Porto Brasil Seguros para apresentações e aproximações com as transportadoras pertencentes à Rede Brasil. “O contato entre fornecedores e empresas estreita relacionamentos comerciais e pode trazer benefícios interessantes”, diz Wanderley Pereira dos Santos, secretário-executivo da Rede Brasil de Viagens.

A Rede Brasil conta com uma frota de 18 mil ônibus, que circulam por mais de 2.400 linhas em quase todo o Brasil (os estados não atendidos são Amazonas, Amapá e Roraima). Juntas, as empresas transportam, anualmente, mais de

350 milhões de passageiros e faturam US\$ 1,36 bilhão.

A operação das empresas da Rede Brasil interliga mais de 4.500 localidades, entre distritos e vilas. Para o usuário, a maior vantagem da Rede é a possibilidade de comprar uma só passagem para determinado destino em uma só cidade, sem preocupar-se em fazer pessoalmente as aquisições de passagens em diferentes operadoras rodoviárias. Da mesma forma, o passageiro pode despachar sua bagagem no embarque, evitando transbordos de malas.

A Rede Brasil de Viagens mantém nove grupos de trabalho, nos quais são discutidos assuntos específicos que interessam às empresas, como logística, recursos humanos, tecnologia, entre outros.

Chegou o evento mais esperado do ano!



Organização:

FRESP

Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo

4^o Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo do Estado de São Paulo.

Vem aí o maior evento do mercado de Fretamento e Turismo, venha aproveitar para expandir suas metas profissionais e se divertir com os amigos.

Apoio:

SINFRECAR

SINFRET

SINFREPASS

SINFRESAN

SINFREVALLE

TRANSFRETUR

Dias: 25, 26, 27 e 28 de Setembro
Local: Grande Hotel São Pedro

Inscriva-se Já! **(11) 3331-8022**

Grande Hotel São Pedro - Hotel Escola Senac



Patrocínio:

Anchieta
RELAÇÃO DE TURISMO

COMIL

MODERNIZAR

Ônibus



PACAEMBU
ALUGUEIRAS

transeguro
CORRETORA

Busscar monta articulados na Colômbia

A Busscar iniciou a montagem de carrocerias articuladas (*foto*) na fábrica da empresa local Carrocerias de Occidente na cidade de Pereira, na Colômbia. Os ônibus articulados, montados por meio do processo SKD, fazem parte do primeiro lote de 170 unidades (das quais 168 foram fabricadas pela encarroçadora em Joinville, Santa Catarina), para o Projeto Transmilênio, Fase 1, de Bogotá, a capital colombiana, que estão sendo entregues à SI99, uma das empresas que compõem o projeto. A Fase 2 compreende mais um lote de 105 carrocerias da Busscar, destinadas a outra empresa, a SI02, que também serão montadas na Colômbia e começarão a ser entregues a partir de outubro deste ano. Todas as carrocerias dos dois lotes são articuladas.



O Projeto Transmilênio é um sistema de transporte coletivo de alta capacidade de passageiros, todo automatizado, com ônibus monitorados via GPS, com um custo de implantação muito menor do que outros sistemas de transporte em massa de passageiros, como trem e metrô.

Além da Colômbia, a Busscar mantém joint-ventures na Noruega e Cuba, bem como uma unidade industrial no México. Neste ano, até maio, a empresa exportou 313 carrocerias, um aumento de 60% sobre as 196 unidades enviadas ao exterior no mesmo período de 2002.

Giro abre novos caminhos para a Caio



A Induscar, encarroçadora instalada em Botucatu (SP), que faz a marca Caio, já está entregando os primeiros rodoviários modelo Giro (*foto*), de início para uso em fretamento e linhas curtas. Nas primeiras 30 encomendas constam clientes nacionais e internacionais. O Giro – com estrutura de aço, 2,6 m de largura, 3,4 m de altura, capacidade para 48 passageiros – é montado sobre chassis Mercedes, VW, Volvo e Scania. Na história de quase 60 anos da marca, a Caio já fez célebres carrocerias rodoviárias em outras épocas, tais como os modelos Gaivota, Corcovado e Bossa Nova.

Em agosto de 2003 completa 30 meses desde que a marca Caio foi arrendada pelo grupo Ruas. Neste período está registrando 8 mil

carrocerias produzidas, incluindo os modelos Apache S21, Apache Vip, Piccolino, Piccolo, Millennium e, agora, o rodoviário Giro.

Com uma fábrica com 1,5 mil empregados e uma estrutura de atendimento e vendas espalhada por todo País, a área comercial, dirigida por José Vendramini, conhecido por “Zezinho da Caio”, colocou o produto Induscar/Caio em todo Brasil. “Vendemos do Rio Grande do Sul a Roraima. O último estado que atingimos nessa nova fase da Induscar foi Santa Catarina. As empresas catarinenses que compraram nossos carros foram a Emflotur, de Florianópolis, e a Nossa Senhora da Glória, de Blumenau”, diz Vendramini.

O número de 8 mil carrocerias foi comercializado a 500 clientes, diz Vendramini, que dedicou 41 anos de sua vida à marca. Num ambiente de dificuldades, mesmo assim, a Caio cresce. De 4,2 mil carrocerias produzidas em 2002 – menos de 10% exportadas – pretende fechar 2003 com 5,3 mil unidades, “no mínimo 20% para o mercado externo.”

Tráfego cresce em rodovias sob concessão

Durante o ano de 2002, o tráfego nas rodovias administradas pelas 36 concessionárias privadas, que operam em sete estados brasileiros, registrou movimento de cerca de 557 milhões de veículos – um crescimento de 11% em relação a 2001, quando passaram pelas rodovias pedagiadas pouco mais



de 500 milhões de veículos. Só de pesados a movimentação registrada foi de 152,6 milhões. De acordo com o relatório anual de 2002 da Associação Brasileira de Concessionárias de Rodovias (ABCR), a receita das concessionárias, que foi de R\$ 2,6 bilhões em 2001, au-

mentou 19% em 2002, saltando para R\$ 3,1 bilhões. Só a cobrança de pedágio respondeu por 93,8% da receita total. Um dos dados positivos do período divulgados pela entidade é que o número de acidentes caiu: 53.987 ocorrências em 2002, ante 55.702 em 2001.

Novo diretor geral da Scania



A partir de 1 de agosto, a Scania tem novo diretor geral no Brasil: Christopher Podgorski (foto), que ocupou o mesmo cargo no México por três anos. Ele substitui Flávio Mermejo, que passa a responder pela diretoria comercial de Vendas da montadora para a América Latina e se reportará diretamente a Hans-Christer Holgersson, presidente da Scania Latin América. Na nova função, Mermejo coordenará as vendas de caminhões e ônibus. Podgorski é brasileiro e trabalha na Scania desde 1998.

Híbrido Eletra, premiado em concurso mundial

Um dos 15 indicados para concorrer ao “2003 World Technology Awards” (Prêmio Mundial de Tecnologia 2003), promovido pela The World Technology Network, em associação com a Nasdaq & Accenture, e as revistas Time, Science e Technology Review, o projeto brasileiro de ônibus híbrido, produzido pela empresa paulista Eletra e encarregado pela gaúcha Marcopolo, foi classificado em segundo lugar, na categoria Energia. O anúncio dos ganhadores aconteceu no final de junho, na cidade de São Francisco, nos Estados Unidos. O concurso, que contou com mais de 100 inscrições do mundo inteiro, selecionou apenas quatro finalistas entre os indicados. O ônibus híbrido Eletra está em circulação desde o ano passado nas cidades de São Bernardo do Campo (SP) e Porto Alegre (RS).

Setpesp e Unisa elaboram MBA em Transporte de Passageiros

Saber como fidelizar os usuários é uma das metas contemporâneas do setor de transporte de passageiros. O mecanismo seria uma das fórmulas para o crescimento e a preservação da boa imagem das empresas que prestam o serviço — tendência que fez crescer a necessidade de atualizações permanentes. E, para atender a essa demanda, a Universidade de Santo Amaro (Unisa) e o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo (Setpesp) arregaçaram as mangas e elaboraram um Master Business Administration (MBA) para profissionais da área. O acordo foi firmado em maio, pelo presidente do Setpesp, Robson Rodrigues, e pelo reitor da Unisa, Sidney Storch Dutra. “A iniciativa foi bilateral. Tínhamos uma demanda por conhecimento bastante grande e a universidade desenvolveu um programa pedagógico para ministrar o curso”, comenta Rodrigues. Ele explica que o curso se destina a transportadores e “transporteiros” — termo utilizado no meio para definir pessoas que gostam do assunto. Há uma grande tendência à profissionalização no País, segundo o dirigente. Os cursos terão quatro modalidades: MBA, com 408 horas/aula, Especialização, com 360 horas/aula, Aperfeiçoamento, com 120 horas/aula e Extensão, com horário variável. O curso de graduação é obrigatório apenas para as três primeiras modalidades. O MBA em Transporte



Robson Rodrigues (à esq.), do Setpesp, e Sidney Dutra, da Unisa

de Passageiros começou a ser estruturado há pouco mais de 12 meses, sob a coordenação da pedagoga Maria Alice Pereira, da Unisa — instituição com 30 anos de experiência em ensino, 20 mil alunos e mais de mil professores, além de um centro de pesquisas. Para o consultor de transportes Hélcio Raymundo, que será um dos 15 membros do corpo docente, as disciplinas serão ministradas com didática moderna e com o objetivo de preparar os profissionais para empreender relações de negócios com o mercado local ou internacional. Para Laurindo Junqueira, assessor técnico da Associação Nacional de Transportes de Passageiros (ANTP), que esteve presente no lançamento oficial do curso, a iniciativa irá melhorar a qualidade de circulação, que é fundamental: “Somos técnicos de uma entidade com visão setorializada; só a visão acadêmica pode superar a soma das partes e integrar o conhecimento, para poder obter resultados práticos”, observa.

De Nigris acelera em ônibus usados

A De Nigris, concessionária Mercedes-Benz com duas casas na Grande São Paulo, está dinamizando o negócio de compra e venda de ônibus usados. Sob a batuta do experiente Jurandir José de Oliveira — muito conhecido por suas passagens pelas re-

vendas Itatiaia e Pacaembus — o departamento de ônibus usados da De Nigris multiplicou por seis sua carteira de ônibus usados. “Estamos em São Paulo, mas nossa atuação de compra e venda de ônibus usados é nacional”, assegura Oliveira.

R\$ 494 milhões para infra-estrutura de transporte de São Paulo

O BNDES aprovou o financiamento de R\$ 494 milhões para as obras de adequação e ampliação da infra-estrutura do novo modelo de transporte coletivo em implantação na capital paulista. Os recursos representam 52% do investimento total de aproximadamente R\$ 903 milhões que a prefeitura prevê para a implantação do sistema integrado de transporte.

Dois novos corredores de ônibus estão sendo construídos e outros dois, reformados e modernizados. Esses corredores, somados aos quatro em operação, vão oferecer vias exclusivas ao transporte público com extensão total de 100 km. Além disso, serão construídos 26 novos terminais de integração, siste-

mas eletrônicos de monitoramento e de controle, estações de transferência e pontos de parada. O primeiro dos novos corredores, o do bairro de Parelheiros, na região sul da cidade, já entrou em operação.

O novo modelo de transporte em São Paulo busca a formação de uma rede integrada, incluindo sistemas municipal e metropolitano de ônibus e vans, metrô e trem. A integração dos serviços será viabilizada com a instalação da bilhetagem eletrônica. Além dos novos terminais de integração, serão construídas 350 miniestações de transferência, nas intersecções entre as linhas troncais e as intrabairros, servindo também para conexão com outros sistemas.

Marcopolo financia via Internet

Em parceria com o Banco BVA, a Marcopolo está lançando no mercado um serviço de financiamento para a compra de ônibus via internet, inédito no setor, através do FinanExpress – mecanismo de operações de crédito com recursos do Finame. O processo é bem fácil: primeiramente, o cliente não precisa ter conta em nenhum banco específico; basta apresentar certidão negativa de quitação dos débitos com a União. A partir daí, é só entrar no site da encarroçadora

(www.marcopolo.com.br), acessar o link de financiamento e preencher a proposta. Em 72 horas, o banco analisa o cadastro enviado. Se for aprovado, o cliente receberá por e-mail uma senha, que deverá ser enviada ao representante da Marcopolo. As condições da aquisição, de acordo com o diretor do FinanExpress, Fábio Dávila, são de entrada de 10% a 20% do valor do veículo adquirido e saldo financiado em até três anos, com seis meses de carência e juros de 16% a 19% ao ano.

Vans têm dispositivo de parada

Aquele grito de passageiro para pedir a parada das vans e micros já pode ser substituído pelo silencioso sistema de solicitação de parada recém-lançado pela Danval. Avaliando a rápida expansão registrada nesse segmento, a empresa desenvolveu especialmente um equipamento para esses veículos de menor capacidade. As encarroçadoras de ônibus já estão apostando na eficiência do dispositivo, composto de indicador de parada solicitada e de relé temporizador, que são acionados por meio de um mecanismo de botões planos. Ainda de olho nesse mercado, a Danval também está comercializando o relógio digital, com ou sem termômetro, para oferecer mais praticidade aos passageiros.

Tipler amplia rede de concessionários

A Tipler, fornecedora de produtos para recapagem de pneus, ampliou sua rede de concessionários no Nordeste. Com a entrada da Pneumar, de São Luiz (MA), e da Pneus Socorro, de Feira de Santana (BA), a empresa reforça sua presença na região. Desde o final de 2002, a rede da Tipler apresentou grande expansão. Nos últimos meses teve adesão de: Sorocap, Renovar Pneus, Pneus Andrade, União dos Pneus, todos no estado de São Paulo, além da JM Recapagens em Rondonópolis (MT), e da rede da Líder Pneus, de Criciúma (SC). No segundo semestre de 2002, entrou em operação nova unidade industrial da Tipler para atender ao aumento de demanda de seus produtos.

Trucklift facilita manutenção



Ficou mais fácil a tarefa de manutenção e inspeção de veículos pesados com a linha Trucklift, produzida pela Metalsaur Equipamentos Ltda. São dois sistemas de alta tecnologia, que oferecem comodidade nas operações de revisão de ônibus e caminhões. A plataforma hidráulica Trucklift H e o elevador de coluna Trucklift V funcionam com baixa potência de acionamento e oferecem grande rendimento mecânico, além de total segurança e ergonomia. De acordo com Ragde Venquiariutti, encarregado de Marketing da empresa, os dois equipamentos, que estão no mercado há cerca de quatro anos, são produzidos por encomenda e atualmente já atendem a mais de 30 empresas transportadoras, de carga e passageiros, em todo o Brasil. Fundada em 1926 e sediada em Panambi (RS), com filial em São Paulo (SP), a Metalsaur é especializada na produção de maquinários com aplicação agrícola, florestal e automotiva, além de sistemas acoplados a empilhadeiras.

CUSTOS OPERACIONAIS (em R\$)

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	MICROÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR AGRALE MA 8.5 T/CAIO 10.000		
	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	684,69	0,0685	8,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1236,18	0,1236	14,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1161,60	0,1162	13,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	207,38	0,0207	2,4
SEGURO FACULTATIVO	261,63	0,0262	3,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	761,38	0,0761	9,1
SUTOTAL CUSTOS FIXOS	4332,85	0,4333	50,4
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2594,92	0,2595	30,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	356,48	0,0356	4,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	941,85	0,0942	11,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	165,60	0,0166	1,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	3,49	0,0003	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	2,3
SUTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4262,33	0,4262	49,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	8595,18	0,8595	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER C/AR SV K124 6X2/Marcopolo Paradiso 1800 15.000		
	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2104,31	0,1403	7,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3185,00	0,2123	11,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1443,20	0,0962	5,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	499,63	0,0333	1,9
SEGURO FACULTATIVO	746,67	0,0498	2,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	2438,02	0,1625	9,1
SUTOTAL CUSTOS FIXOS	10416,82	0,6945	38,8
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	11482,50	0,7655	42,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	952,88	0,0635	3,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2896,00	0,1932	10,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	756,00	0,0504	2,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	11,99	0,0008	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	300,00	0,0200	1,1
SUTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	16401,36	1,0934	61,2
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	26818,18	1,7879	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS URBANO VOLVO - B10M/Marcopolo - Torino 5.000		
	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1372,08	0,2744	9,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2643,00	0,5286	18,9
SALÁRIO DO MOT. e COBRADOR	2720,96	0,5442	19,5
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	400,05	0,0800	2,9
SEGURO FACULTATIVO	275,31	0,0551	2,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1270,80	0,2542	9,1
SUTOTAL CUSTOS FIXOS	8682,21	1,7364	62,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3827,50	0,7655	27,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	346,50	0,0693	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	748,85	0,1498	5,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	265,50	0,0531	1,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,27	0,0012	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	100,00	0,0200	0,7
SUTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5296,62	1,0593	37,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13978,82	2,7958	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR VW 17210-OD/Marcopolo Paradiso 1200 10.000		
	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1118,26	0,1118	7,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2052,53	0,2053	14,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1443,20	0,1443	10,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	321,04	0,0321	2,3
SEGURO FACULTATIVO	331,29	0,0331	2,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1291,74	0,1292	9,1
SUTOTAL CUSTOS FIXOS	6558,06	0,6558	46,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5670,37	0,5670	39,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	375,96	0,0376	2,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1088,92	0,1089	7,7
LUBRIFICANTE DO MOTOR	295,20	0,0295	2,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	20,62	0,0021	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	1,4
SUTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7651,07	0,7651	53,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14209,13	1,4209	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR MBB OH 1628/Marcopolo - Viaggio 10.000		
	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1472,83	0,1473	9,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2468,75	0,2469	15,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1443,20	0,1443	9,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	385,02	0,0385	2,4
SEGURO FACULTATIVO	352,05	0,0352	2,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1462,78	0,1463	9,1
SUTOTAL CUSTOS FIXOS	7584,62	0,7585	47,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6379,17	0,6379	39,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	393,87	0,0394	2,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1225,13	0,1225	7,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	293,40	0,0293	1,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,34	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	200,00	0,0200	1,1
SUTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8505,90	0,8506	52,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	16090,53	1,6091	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS URBANO MB OF-1721/Busscar 5.000		
	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	867,67	0,1735	7,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1546,13	0,3090	13,6
SALÁRIO DO MOT. e COBRADOR	2720,96	0,5442	24,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	252,13	0,0504	2,2
SEGURO FACULTATIVO	252,04	0,0504	2,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1029,14	0,2058	9,1
SUTOTAL CUSTOS FIXOS	6667,06	1,3334	58,9
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3479,55	0,6959	30,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	295,40	0,0591	2,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	624,63	0,1249	5,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	146,70	0,0293	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	7,17	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	100,00	0,0200	0,9
SUTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4653,44	0,9307	41,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11320,50	2,2641	100,0

Ford, uma trajetória centenária sobre rodas

Ao completar cem anos de existência, a segunda maior fabricante de veículos do mundo enfrenta hoje o desafio de revitalizar a empresa, com a renovação dos produtos e a redução de despesas

A

Ford Motor Co., que, como proclama a empresa, “colocou o mundo sobre rodas”, comemorou seu centenário no último dia 16 de junho.

Desde que foi fundada em Detroit, estado de Michigan, Estados Unidos, em 1903, por Henry Ford, junto com outros 11 sócios, a história da empresa se confunde com a própria história da indústria automobilística mundial. A Ford foi a grande propulsora do setor, ao dar o primeiro grande passo para popularizar o automóvel. Em 1908 começou a produzir o modelo T em série. No primeiro ano, foram fabricadas 10.660 unidades. O preço inicial era de US\$ 825, uma pechincha em comparação com outros carros da época. Seu sonho de tornar o carro um produto acessível para as multidões se concretizou quando ele criou a linha móvel de montagem em 1913.



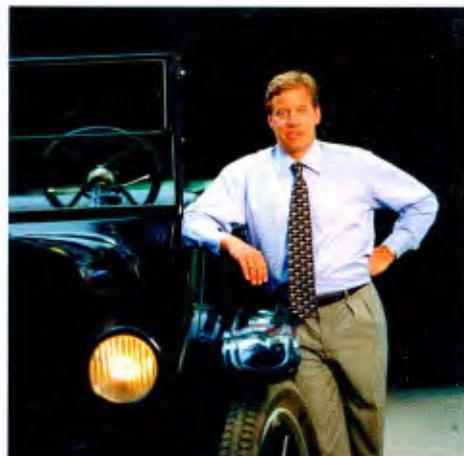
Ford Motor Company
100 YEARS

A linha de montagem implantada na fábrica tornou de imediato a produção oito vezes mais rápida. O resultado foi a redução do preço do veículo.

Em 1922, com a produção do modelo em massa, o preço caiu para US\$ 269, possibilitando a aquisição até pelos assalariados. O sucesso foi tão grande que antes de 1927 foram vendidos 15 milhões do modelo.

Além disso, Henry Ford também surpreendeu a todos ao fixar o salário mínimo da companhia em US\$ 5 para uma jornada diária de oito horas, mais do dobro do que pagava anteriormente. Isso foi em 1914.

William Clay Ford, bisneto do fundador e conhecido como Bill Ford, é hoje “chairman” e diretor executivo da montadora. Sua tarefa principal é devolver a saúde financeira ao grupo, com a reestruturação em andamento. No mundo a Ford Motor tem 110 fábricas em 25 países, 354.000 funcionários e detém 17% de participação de mercado. É a segunda maior fabricante automobilística.



Bill Ford, a quarta geração no comando

Hoje, a sede do grupo está em Dearborn, subúrbios de Detroit.

No Brasil, a montadora americana chegou em 1919, iniciando as atividades em um galpão no bairro do Bom Retiro, em São Paulo. Hoje conta com uma fábrica em São Bernardo do Campo (Fiesta Street, Ka, Courier, caminhões série F e linha Cargo), uma unidade de motores e transmissões em Taubaté, campo de provas em Tatuí, todos no estado de São Paulo, e a nova fábrica em Camaçari, Bahia. A empresa é comandada no Brasil por Antonio Maciel Neto.

ÔNIBUS – A Ford Brasil produziu ônibus entre os anos de 1982 e 1998. Nesse período, com uma interrupção de seis anos, montou 4.607 unidades para uso urbano e escolar.

No ano passado, a empresa fabricou 159.964 veículos, entre automóveis, comerciais leves e caminhões. Nos cinco primeiros meses de 2003, a Ford Brasil teve crescimento de 29,7%, em comparação a 2002, e elevou sua participação de mercado para 11,5%. ■



Henry Ford, ao volante do Modelo A, primeiro carro produzido pela Ford Motor Co.

**Durabilidade, resistência, segurança, economia.
 Não é isso o que você quer de um pneu para a sua frota?**



Os pneus Pirelli têm a melhor relação custo/benefício do mercado. Ou seja, eles oferecem muito mais, por menos. Maior rendimento quilométrico, maior durabilidade e um serviço de assistência técnica que visita regularmente a sua frota, examina os pneus e fornece a orientação necessária para aumentar a sua vida útil. Escolha os pneus Pirelli para equipar sua frota. Afinal, você não precisa ser economista para fazer economia.



Pirelli Seguro Truck
 A garantia ideal para você rodar tranquilo.

FH55 TH65 FR25 TN25 FG85 TG85



MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.

Campione. Com você em todas as direções.



Campione 4.05

Campione 3.65

Campione. Rodoviários Comil

Os rodoviários Comil atendem todas as necessidades do transporte de curta, média e longa distâncias. São diversos modelos, que já conquistaram as estradas do Brasil e de mais de 20 países, comprovando a qualidade e a tecnologia Comil aplicada aos seus veículos.

A vida se leva assim.



www.comilonibus.com.br

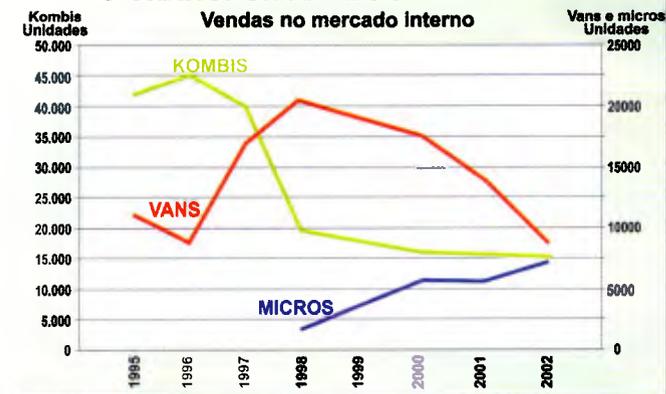
Um avanço inesorável

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

Vendas no mercado interno



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

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,

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

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 durante 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.