

ÔNIBUS BRASILEIROS AMPLIAM FRONTEIRAS



Comil

Rede Brasil
lança serviço
de encomendas

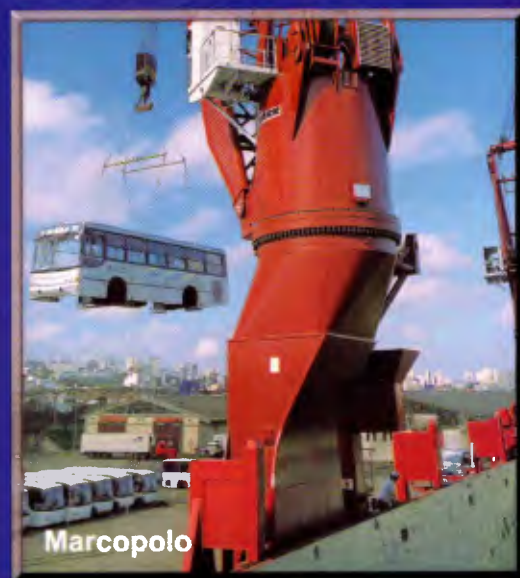
Cometa muda
marca de frota

Pluma tem novo
controlador

Neobus cresce
com cautela



Busscar



Marcopolo

Custos operacionais de seis modelos de ônibus



A MARCOPOLO ESTÁ LEVANDO MAIS P



FORÇA E ECONOMIA PARA SUA FROTA.



ANDARE CLASS. RESISTÊNCIA E BAIXO C



Conforto para o motorista. Painel de instrumentos ergonômico permite fácil manuseio dos comandos.



Mais espaço. Corredor amplo, facilitando a circulação dos passageiros.



Mais segurança. Sinalização externa com maior intensidade luminosa.



CUSTO EM CURTAS E MÉDIAS DISTÂNCIAS.

CANAL ABERTO
MARCOPOLO
www.marcopolo.com.br
0 8 0 0 7 0 2 7 0 7 0



A Marcopolo apresenta Andare Class. Um ônibus forte e de baixo custo, ideal para fretamento e viagens intermunicipais.



Marcopolo

Pensar na frente é criar o futuro.

FR25. Quilômetros na frente.

FR25 é o novo radial metálico da Pirelli para eixos direcionais e livres de caminhões e ônibus que trafegam em percursos cheios de curvas, de média e longa distância. Com maior resistência e melhor dirigibilidade, o FR25 proporciona rendimento quilométrico, durabilidade e um alto índice de reforma. Ou seja, o FR25 cai como uma luva para as estradas brasileiras.

Proteção extra para seu pneu.



Para usufruir o máximo do FR25, utilize a tecnologia e os materiais para reconstrução



Tecnologia Pirelli em reconstrução.

futura



MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.

Lições da greve

Sindicalistas e alguns empresários da cidade de São Paulo tiveram em junho uma surpresa: o sistema de ônibus urbano ficou em greve dois dias, deu alguma dor-de-cabeça para milhões de usuários, mas a maior metrópole do País não ficou a pé.

Um plano de emergência foi posto em prática para evitar o caos no trânsito e no transporte público. Táxis, ônibus bairro a bairro, intermunicipais, vans, ônibus fretados e municipais especiais foram mobilizados para enfrentar o movimento grevista e amenizar as dificuldades de deslocamento da população.

A capital paulista, após anos de descaso ao seu transporte público, está dando o troco. O movimento de passageiros hoje é a metade daquele registrado em meados da década de 90. Em vez de 2 bilhões de passageiros, os ônibus convencionais transportam 1 bilhão por ano, média de 90 milhões mensais. Conforme os cálculos dos empresários, o sistema precisa transportar 110 milhões de passageiros por mês para cobrir seus custos. Daí a necessidade do retorno dos subsídios, justificativa que não sensibilizou as autoridades municipais.

Para contornar situação parecida, os empresários de ônibus do Rio de Janeiro agiram de forma diferente: trataram de ampliar o número de ônibus com ar-condicionado. Mobilizaram suas lideranças, conseguiram aprovação do poder público e partiram para ação. O objetivo é ampliar o conforto para segurar o passageiro e aumentar a receita, com a cobrança de uma tarifa diferenciada. Só a Induscar/Caio, em junho, fechou negócio de quase 200 carrocerias equipadas com ar.

Há um consenso: é preciso buscar meios inovadores para que o sistema de transporte público funcione com equilíbrio e evite os constantes transtornos causados aos usuários.



Ano 11 - nº 54 - junho 2002 - R\$ 8,00

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

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

Redator Principal

Gilberto Penha de Araujo
gilberto@otmeditora.com.br

Colaboradora

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

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766

Tiragem

10.000 exemplares

Assinatura

Anual: R\$ 50,00 (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.

Periodicidade

Circula no mês subsequente ao de capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados não são necessariamente as mesmas de Technibus



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:

Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar,
cj. 702 - Campo Belo - CEP 04604-006
São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

otmeditora@otmeditora.com.br

SUMÁRIO

COMIL	10
A encarroçadora firmou contrato com a Volvo Bus do México para fornecer mais de mil carrocerias, um dos seus mais importantes negócios de exportação	
MARCOPOLO	14
As exportações fortaleceram a receita da empresa em 2001, que superou a marca de R\$ 1 bilhão, e neste ano as vendas externas alcançam 53% da produção	
LANÇAMENTO	16
A Marcopolo lança nova versão do miniônibus Volare para atender aos nichos de transporte de estudantes e executivos em centros urbanos	
NEOBUS	18
A empresa de Caxias do Sul, em apenas quatro anos de existência, quintuplicou sua produção, mas quer crescer com os pés no chão	
BUSSCAR	20
Nos últimos meses, a encarroçadora de Joinville expandiu seu mercado externo, com dois importantes contratos, um em consórcio com a Scania	
MERCADO	24
Ao contrário do mercado interno que se enfraquece, as exportações de carrocerias avançam a galope e já representam quase 40% da produção	
FRETAMENTO	28
Prestadoras de serviço de transporte de operários a fábricas dedicam-se agora a áreas como fretamento por alunos, religiosos e moradores de outras cidades	
URBANO	29
Dificuldades financeiras ocasionadas pela concorrência do transporte alternativo e queda de receita levaram oito operadoras a deixar o sistema de São Paulo	
POLÍTICA	31
A Secretaria Especial de Desenvolvimento Urbano, do governo federal, anuncia política nacional de transporte urbano e propõe novas formas de financiamento	
ADMINISTRAÇÃO	32
Após a absorção pelo Grupo 1001, a Cometa passa por modernização que inclui mudança da pintura da frota e diversificação das marcas dos veículos	
REDE BRASIL	34
O pool de empresas rodoviárias lança o Brasil Express, serviço de transporte de encomendas que abrangerá todo o território nacional e países sul-americanos	
COMBUSTÍVEL	37
A Petrobrás está construindo instalações de hidrotreatamento de diesel que, em 2005, será fornecido com menor teor de enxofre, baixando os níveis de poluição	
EXPORTAÇÃO	40
A Mercedes-Benz está antecipando para este ano a entrega de 150 ônibus rodoviários de um lote de 800 unidades negociadas com a frotista saudita Taseco	
NEGÓCIOS	50
A redução de passageiros nas rotas internacionais devido à crise Argentina contribuiu para a mudança de controle acionário da Pluma	

SEÇÕES

Editorial 7 Panorama 42 Custos 47

Bandas Tipler. Sempre as últimas a saírem do ônibus.



SÉRIE 30

A Série 30 da Tipler tem rendimento sem igual rodando em ônibus. A **RT30** é campeã absoluta de quilometragem em utilização urbana. A **RT33** é a campeã de vendas na Tipler e vai muito bem na estrada. Complementando a linha, existe a opção da **RT31**, que também faz seus quilômetros a mais, principalmente para longas distâncias. E você ainda pode comprovar esse desempenho utilizando o STGP - Sistema Tipler de Gerenciamento de Pneus, um software que monitora e compara rendimentos de pneus novos e recapados.

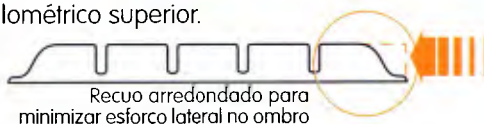


RT31

SÉRIE 50



Para ônibus "truckados" a Tipler tem uma solução exclusiva, com recuo arredondado, que minimiza os esforços laterais no ombro da carcaça. As bandas **RT50** e **RT51** oferecem grande resistência a manobras e, também, rendimento quilométrico superior.



DDG 0800 995177
www.tipler.com.br

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

México puxa exportações da Com

Acordo com a Volvo prevê vendas de mil unidades em três anos. O negócio envolve o fornecimento de carrocerias prontas e, numa segunda fase, a transferência de tecnologia e treinamento de mão-de-obra



Comil Carrocerias e Ônibus Ltda., fundada em janeiro de 1986, cultiva hoje, aos 16 anos de vida, uma fase adolescente de alguns trunfos importantes. Um dos recentes feitos incorporados ao portfólio da encarroçadora gaúcha é o contrato assinado com a Volvo Bus de México localizada em Tultitlán, nas redondezas da Cidade do México.

Trata-se do fornecimento de carrocerias em regime PKD (prontas sem chassi) abrangendo três anos e um volume calculado em mais de mil carrocerias.

UM GRANDE MERCADO –

O acordo envolve também, numa etapa seguinte, transferência de tecnologia para montagem de SKD (carroceria semidesmontada) e o treinamento de mão-de-obra com técnicos e engenheiros brasileiros nas linhas de montagem mexicanas.

No seu primeiro ano de existência a Comil pulou de um quadro de 58 para 168 funcionários e de três para 15 carrocerias mensais. Hoje são 1.200 funcionários e sua produção é de oito ônibus por dia, que atendem ao mercado local, América do Sul, América Central, o continente africano e, agora, também a América do Norte, com a inclusão do México.

“O mercado mexicano tem grande potencial de compra de ônibus. Acreditamos que em três anos poderemos exportar mais de mil unidades”, disse o presidente da Comil, Deoclécio Corradi. Para integrar-se ao padrão de design e identifica-



O mercado mexicano oferece um grande potencial para os ônibus brasileiros

de mundial da Volvo, a Comil desenvolveu uma carroceria exclusiva para a Volvo mexicana.

O ritmo de exportações da Comil nos últimos anos tem se situado na faixa de 10% a 15% do volume pro-

duzido. Em 1996, por exemplo, a empresa montou um total de 956 carrocerias de todos os tipos (urbanas, rodoviárias e micros). No ano seguinte, fez 959 unidades, pulando para 1.313 carrocerias em

1998. Em 1999 caiu para 1.216 unidades, aumentando nos dois anos seguintes para 1.628 e 1.821 unidades, respectivamente. Entre janeiro e maio deste ano fabricou 829 carrocerias (364 modelos urbanos, 145 rodoviários, 179 micros e 141 minis).

“Estamos prevendo para 2002 um total de 2.200 unidades”, comenta Luiz Amaral, diretor de exportações da empresa. “Será o nosso recorde de vendas externas, puxado pelo México”, acrescenta. “Novos projetos para o mercado externo estão em andamento”, afirmou Luiz Amaral.

ENGENHARIA BRASILEIRA

– A Comil está em Erechim, norte do estado do Rio Grande do Sul, a uma distância de 360 km da capital Porto Alegre. Erechim tem tradição na fabricação de carrocerias para ônibus desde 1949. A Comil abrange uma área total de 110.000 m². A produção especificamente ocupa 25.000 m² de área construída, dedicada a cinco modelos de carrocerias sobre diversas marcas de chassis. As carrocerias são denominadas Versatile, para uso intermunicipal; Svelto, para aplicação urbana; Doppio, uma carroceria urbana articulada; e Piá, um microônibus. Campione denomina a linha rodoviária e, na nova geração, incluem-se os minis e microônibus Bello e Bella, lançados há dois anos.

A preocupação com a qualidade abrange todos os setores – da produção à engenharia, passando pela administração, áreas de saúde e benefícios e segurança.

No contrato com a Volvo mexicana, passada a fase inicial, de for-



A carroceria tem duas portas apropriadas para sistema de plataformas elevadas

necimento de carrocerias em regime PKD, o segundo momento envolve a transferência de tecnologia para montagem de SKD (carroceria semidesmontada). Consta ainda do acordo o treinamento de mão-de-obra com técnicos e engenheiros brasileiros nas linhas de montagem mexicanas.

As negociações para o acordo no México, particularmente, foram iniciadas no ano passado. É consenso que o andamento da negociação foi facilitado pelo fato de a Volvo mexicana ter um presidente brasileiro, Oswaldo Tuacek, que assumiu o cargo quando a empresa sueca comprou a Masa, tradicional fabricante de ônibus no país. A Comil



atende todos os segmentos de transportes coletivos. Em abril deste ano a empresa de carrocerias produziu seu ônibus número 13.000. “Acredito que em 2002 bateremos nosso recorde de produção, fechando o ano com mais de 2.000 unidades”, comenta Corradi.

O portfólio de produtos da Comil atende ao mercado com diferentes linhas: rodoviários, urbanos, intermunicipais, miniônibus e microônibus. ■

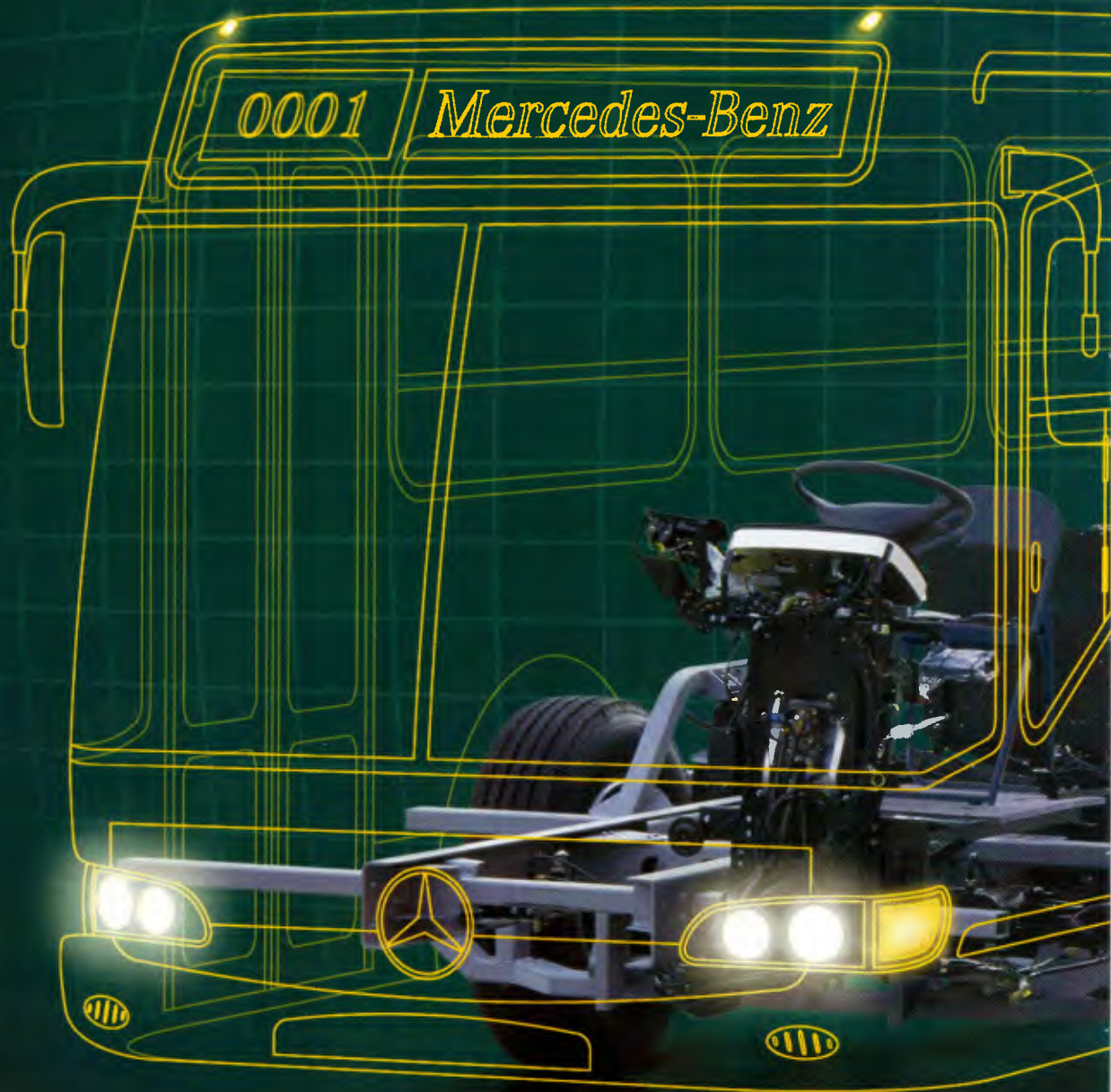


Tecnologia não se discute. Você tem, ou não.

A sua empresa pode adquirir o Sistema de Reserva e Venda de Passagens -SRVP-, solução já adotada por mais de 90 empresas. E agora pode, também, alugar o SRVP e operá-lo, inclusive, via internet. O que a sua empresa não pode é abrir mão do SRVP. Porque ela não está mais no tempo do bonde.



Rua Santa Catarina, 1.627 - Conj. 1.305
Tel./Fax: (31) 3291-8522
CEP: 30170-081 - Belo Horizonte - M.G. - Brasil
www.rjconsultores.com.br / rj@rjconsultores.com.br



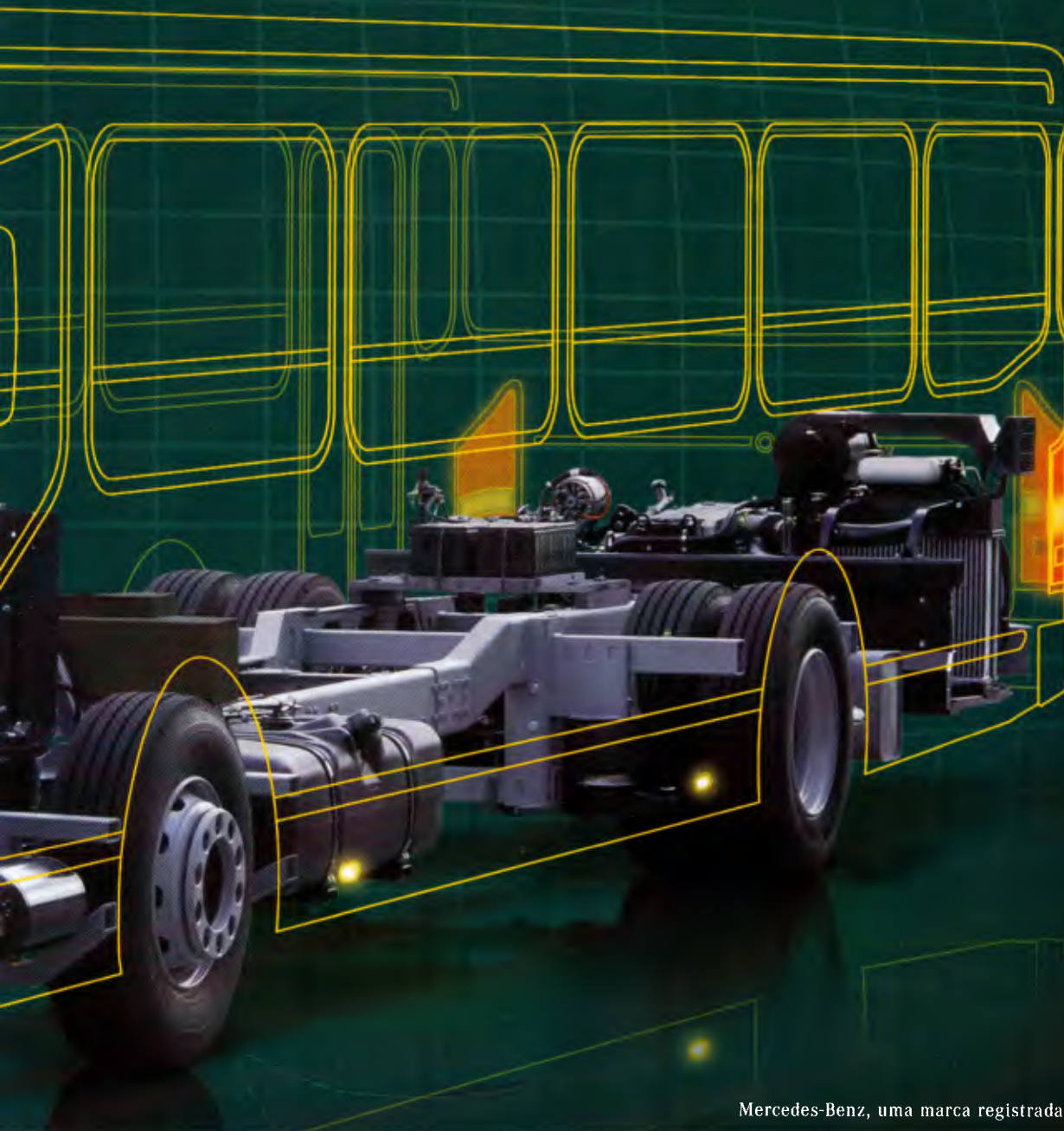
Quando o chassi é Mercedes, De cada 10 ônibus, 8 têm

► Quem anda de ônibus nas cidades brasileiras, anda de Mercedes. E você sabe por quê. São mais de 45 anos de experiência no transporte de passageiros no Brasil. Por isso, a Mercedes-Benz sabe que, para enfrentar o dia-a-dia nas ruas e avenidas, um chassi tem que ser mais do que confortável. Tem que ser resistente.

► Só a Mercedes-Benz oferece a mais completa linha de chassis e plataformas de ônibus para o transporte urbano e

rodoviário, com 18 diferentes modelos, todos desenvolvidos para atender as mais variadas necessidades de seus clientes.

► Além disso, as opções de motorização convencional ou eletrônica – com exclusiva curva de torque plana – e os elevados índices de conforto e segurança proporcionados pelas suspensões metálicas ou pneumáticas fazem dos ônibus Mercedes sempre a melhor opção para o frotista, com a maior rentabilidade do mercado. Inclusive na hora da revenda.



Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

vale até pegar ônibus errado. chassis Mercedes-Benz.

► E as vantagens não param por aí: a Mercedes-Benz tem a maior rede de Concessionários do País, com mais de 230 pontos de atendimento, e oferece ainda a maior Central de Distribuição de Peças da América Latina e um extenso programa de cursos de treinamento, inclusive para as

empresas de transporte.

► Não importa o destino: com chassis de ônibus Mercedes-Benz na sua frota, você sempre vai estar no caminho certo.



Mercedes-Benz

Você sabe por quê

Marcopolo consolida presença no exterior

Exportações fortaleceram a receita da empresa no ano passado, quando superou pela vez primeira a marca de R\$ 1 bilhão. As vendas externas representam hoje mais de 53% de sua produção



Carroceria completa, sem chassi e trem-de-força: exportação com valor agregado

Nos primeiros cinco meses de 2002, a cada 100 ônibus brasileiros exportados, 80% levaram a assinatura da fabricante gaúcha Marcopolo, dona de uma receita líquida, no ano passado, de R\$ 1,05 bilhão – R\$ 600 milhões dos quais provenientes de vendas externas.

É a primeira vez, em 52 anos de vida, que a empresa atinge o mon-

tante de R\$ 1 bilhão, destacando para esse volume os miniônibus Volare e os negócios realizados com o México, África do Sul e Oriente Médio.

Em 2001, no período janeiro a maio, a Marcopolo exportou 50% do que produziu. Neste ano a cota externa foi além de 53%.

Na lista dos maiores fabricantes mundiais de ônibus, a Marcopolo,

como se vê, avança, principalmente nas exportações, mercado que por sinal foi o responsável pelo crescimento do quadro de empregados: 450 funcionários estão sendo recrutados para Caxias do Sul (RS). A Arábia Saudita antecipou em um ano o prazo para receber a encomenda de 1,5 mil carrocerias destinadas à Taseco, que utiliza os veículos para transportar peregrinos às cidades sagradas de Meca e Medina.

O primeiro lote, de 200 unidades, foi entregue em 2001. O restante do lote será expedido entre 2002-2003 e não mais até 2004, como havia sido inicialmente combinado.

EQUADOR E PORTUGAL –

A Marcopolo prevê em 2002 produzir um total de 13 mil unidades. Deste total, 8,5 mil carrocerias serão feitas nas duas fábricas de Caxias do Sul (RS) e 2,5 mil unidades na fábrica fluminense da sua controlada Ciferal.

As restantes 2 mil carrocerias previstas pela Marcopolo virão das cinco fábricas que mantém no exterior: Superpolo, na Colômbia; Marcopolo South Africa, na África do Sul; Polomex, no México, em associação com a Mercedes-Benz; Marcopolo de Coimbra, em Portugal, e Marcopolo Latinoamerica, em Rio Cuarto, na Argentina.

A política de instalar fábricas pelo mundo tem facilitado os negócios da multinacional gaúcha. Não fosse apenas pelo fato de estreitamento de relações comerciais, a diversificação de praças facilita a



Fábrica de Monterrey, México: 74% brasileira, 26% alemã



Fábrica na África do Sul: a mais recente expansão gaúcha

integração logística. A Superpolo, por exemplo, responde pelos mercados da Colômbia em si, Venezuela, Peru, Equador e Panamá.

Nesse sentido, será a unidade

responsável pela exportação no Projeto Ecovias, negócio com 42 ônibus articulados a partir de chassis da Volvo do Brasil, sobre os quais são montadas as carrocerias

que vão em partes. Estes ônibus acompanham o padrão do Projeto Millennium, de Bogotá, para o qual Volvo e Mercedes-Benz venderam 480 articulados encarroçados pela Marcopolo e Busscar.

O Brasil há muitos anos está entre os maiores fabricantes mundiais de ônibus. A Marcopolo, líder brasileira do segmento, expandiu-se com fábricas no exterior, um fato irreversível para quem quer se manter no topo, até porque o mercado externo é uma via de duas mãos – exportar implica assumir alguns riscos e legados.

É o exemplo do México, onde a Marcopolo mantém uma fábrica com 74% de participação – outros 26% estão nas mãos da Mercedes-Benz. Exporta para lá, a partir do Brasil, carrocerias urbanas modelo Torino que são montadas sobre chassis Boxer e Freightliner, da Mercedes-Benz.

Em outro negócio, a Marcopolo enviou carrocerias inteiras, modelo Sênior, para a fábrica de Portugal, onde são acopladas a chassis Iveco e Renault e, dali, remetidas para clientes na França e Itália. ■

PRODUTOS MARCOPOLO NO EXTERIOR

FÁBRICA	RODOVIÁRIOS	INTERMUNICIPAIS	URBANOS	MICROÔNIBUS
México ⁽¹⁾	MP 120 MP 105 Multego	Andare Allegro	Torino Boxer	
Argentina			Viale Viale Low Entry Torino	Senior
Portugal	Viaggio II	Allegro Allegro SE		Senior
Colômbia ⁽²⁾		Allegro Andare	Viale T Viale T Articulado	Listo Temple Senior
África do Sul	Semi Luxury	Torino		
China ⁽³⁾	High Decker		Low Entry	Midibus

(1)- JVC com 74% de participação Marcopolo S.A. e 26% Mercedes-Benz México

(2)- JVC com 50% de participação Marcopolo S.A. e 50% FANALCA S.A.

(3)- China: Tecnologia Marcopolo para a IVECO

Calibrador de pneus Taco-Ar

ECONOMIA E SEGURANÇA NAS ESTRADAS



ROD. BR 116 • KM 108,5 Nº 20.555
PINHEIRINHO • CEP 81690-400
CURITIBA-PR • +55 (41) 349-4848
e-mail: taco-ar@taco-ar.ind.br

site: www.taco-ar.com



Dimensões reduzidas, destaque do Escolarbus

Indicado para transporte escolar e aplicações em curtas e médias distâncias, o miniônibus Volare A5 tem características semelhantes às dos modelos A6 e A8 e está disponível nas versões Executivo, Turismo e Lotação

Gilberto Penha

Explorar o nicho do transporte escolar de crianças e adolescentes – mercado estimado em 90 mil veículos em circulação no país – e atender a passageiros e empresários em centros urbanos motivaram a Divisão LCV da Marcopolo a lançar o miniônibus Volare A5, com características técnicas semelhantes às dos modelos A6 e A8.

“Queremos atingir 20% das vendas anuais (15 mil unidades)”, afirmou o diretor Ruben Bisi, frisando que o custo/assento é menor em relação ao dos concorrentes Sprinter, Hyundai H100, Besta GS e Ducato, com 15 lugares (ou mais), configuração de vans grandes. “Dependendo da necessidade do cliente, o Iveco Daily, com corredor central, disputa com o Volare A5”, disse Gelson Zardo, gerente comercial.

Em versão compacta, mais curto e mais baixo, o Escolarbus A5 transporta 24 crianças (com até 12 anos) e motorista, ou 19 passageiros e motorista. Todas as versões – Escolarbus, Executivo, Vip e Lo-

tação – recebem tratamento de superfície sobre a estrutura galvanizada, com primer à base de zinco, que a protege contra a corrosão. As três últimas versões se prestam a serviços de transferência em hotéis, shoppings e aeroportos.

Agora, a família Volare soma três modelos: A5, A6 e A8, que podem transportar de 12 a 39 passageiros mais motorista (ver quadro “Ficha Técnica da Família Volare”). Dispõem de corredores centrais com 1.670 mm de altura interna (A5) e 1.800 mm (A6 e A8). Oferecem, opcionalmente, ar-condicionado, poltrona reclinável, sistema video-monitor e som. À disposição dos clientes, cinco cores diferentes: amarelo, azul, branco, prata e verde.



A carroceria possui barras de proteção laterais e para-choques dimensionados para absorção de impactos

Conforme Roberto Poloni, gerente de planejamento e desenvolvimento do produto, trata-se do menor miniônibus produzido no Brasil, na categoria de 9 a 20 passageiros, com motor diesel MWM Sprint 4.07 de alta rotação, potência de 125 cv a 3.500 rpm.

“As dimensões reduzidas atendem às cidades onde não é possível alargar as vias; por isso mantivemos 2.400 mm de largura e entre-eixos de 2.920mm”, explicou Zardo.

Comprimento de 5.720 mm e altura de 2.570 mm, rodado traseiro simples (menor peso, custo reduzido em pedágios) e portas dianteiras para motorista e auxiliar sobressaem como diferenciais de mercado. No Escolarbus, a porta de serviço, quando aberta, se projeta para fora do veículo, com luz de advertência para evitar ultrapassagem de motoqueiros.

FICHA TÉCNICA DA FAMÍLIA VOLARE

	A5 5720	A6 6470	A8 6470	A8 7320
Potência do motor	125 cv a 3.500 rpm	131 cv a 3.500 rpm	145 cv a 2.600 rpm	145 cv a 2.600 rpm
Comprimento total (mm)	5.720	6.470	6.470	7.320
Largura (mm)	2.040	2.040	2.040	2.040
Altura (mm)	2.570	2.700	2.700	2.700
Capacidade máx. Lotação	19 + motorista	23 + motorista	23 + motorista	27 + motorista
Capacidade máx. Urbano	–	–	19 + motorista	22 + motorista
Capacidade máx. Executivo	16 + motorista	19 + motorista	19 + motorista	22 + motorista
Capacidade máx. Vip	12 + motorista	15 + motorista	15 + motorista	18 + motorista
Capacidade máx. Escolarbus	24* + motorista	29* + motorista	29* + motorista	39* + motorista

* Crianças com até 12 anos



Onde há Brasil, há Scania.

A Scania está presente, dia-a-dia, na vida brasileira.

Caminhões pesados que levam produtos essenciais a todo o País.

Ônibus que transportam gente em estradas e cidades.



Motores veiculares que equipam e repotenciam veículos e máquinas.



Motores marítimos que equipam lanchas, iates, barcos de pesca, balsas, navios de abastecimento.

Motores industriais que geram força para indústrias, agricultura, aeroportos, edifícios, hospitais.

Após 45 anos de Brasil - criando desenvolvimento, produzindo riquezas - Scania está em todos os lugares.



Nas cidades, no campo, nos rios, no mar, nos corações - Scania sempre vale mais.



SCANIA

Neobus, com firmeza e cautela

Em quatro anos de existência, a encarroçadora gaúcha multiplicou a produção por cinco, com foco nos miniônibus e microônibus. Continuar crescendo? Sim, mas com os pés bem fincados no chão



A marca de carroceria Neobus, de Caxias do Sul (RS), começa a preparar a casa para se expandir. Ampliou em três vezes a área do terreno – de 60 mil m² para 180 mil m². Mas, por ora, vai manter os 15 mil m² construídos e a produção num único turno, até porque seus controladores, oriundos do setor, conhecem bem os altos e baixos da atividade.

Até aqui, a Neobus, cuja razão social é San Marino Ônibus e Implementos, só colheu expansão. Em 1999, produziu 300 unidades, dobrando para 593 carrocerias no ano seguinte. Saltou para 1.056 unidades em 2001 e prevê fechar 2002 com 1.400 unidades.

A Neobus está concentrada em três produtos: urbano convencional, micro e miniônibus. Em 2001, das 1.056 carrocerias que produziu – 940 para o mercado doméstico e 116 para exportação – os micros

estiveram na dianteira, com 402 unidades, seguidos de perto pelos minis, com 401 unidades, e dos urbanos convencionais, com 253.

A linha da Neobus é formada pelos modelos Mega, para aplicações urbana e intermunicipal, além do micro Thunder+ e do mini Thunder Boy. A empresa, segundo Jaime Pasini, diretor comercial, deverá obter faturamento de R\$ 80 milhões neste ano. “Estamos crescendo com capital próprio, reinvestindo os resultados gerados pelo negócio”, salienta o empresário de Caxias do Sul.

O ritmo de produção em junho estava em oito unidades diárias, com um quadro de 450 empregados.

A força da Neobus vem dos pequenos ônibus, responsáveis, no período janeiro/maio de 2002, por cerca de 90% do volume produzido. No mesmo período do ano passado, os minis e micros responderam por 70% do total de carrocerias

montadas pela empresa.

O mix agrada Pasini, já que na soma de minis e micros “fechamos janeiro a maio na liderança do Brasil, com 30,2% de participação.”

No ranking dos ônibus pequenos, a Marcopolo ocupa o segundo lugar, com 26,2% de participação, vindo a seguir a Ciferal, com 21,6%, Comil, com 17,9%, e Busscar, com 3,8%. Deve-se fazer uma ressalva: minis e micros da Marcopolo sobre chassis Agrale não estão computados na conta desta encarroçadora, mas apenas nos números dos chassis Agrale.

Pasini conta que a empresa desenvolveu recentemente uma carroceria midibus em parceria com a Indústria Automotiva Brasileira Ltda. (Indabra), nova montadora de chassis para ônibus urbanos inaugurada em outubro de 2001 no Rio Grande do Sul, com raízes na El Detalle, fabricante que teve larga tradição na Argentina. “O protóti-



Linha de montagem do urbano Mega...



...a carroceria urbana convencional da empresa



Fábrica de Caxias do Sul com 15 mil m² construídos

po do midibus tem 33 lugares”, revela Pasini.

O midibus urbano com carroceria Neobus utiliza o chassi Indabra modelo 106 equipado com motor Cummins de 140 cv e suspensão pneumática. Tem entre-eixos de 3,75 m e peso bruto total de 11,3 t (4,5 t de pbt no eixo dianteiro e 6,8 t de pbt no eixo traseiro).

Antes de encarroçar e agregar à

sua denominação a marca Neobus, a San Marino, criada em 1991, dedicava-se a uma variada gama de produtos – desenvolvia e produzia autopeças, implementos agrícolas, componentes para móveis, tratores e ônibus.

A San Marino supria, assim, à vocação de demanda das empresas instaladas na serra gaúcha.

A oportunidade de ter um produ-



Micros e minis lideram a produção da Neobus

to próprio veio em 1999 com incorporação da marca de carrocerias Neobus.

O que se nota é um crescimento consistente, mas orientado em bases firmes, com recursos próprios, para fugir ao endividamento, que, se de um lado alavanca empresas, de outro pode ser um dado complicador num país sujeito à imprevisibilidade financeira. ■



34^o

Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota

Estão abertas até 13 de setembro de 2002 as inscrições para o 34^o Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. Poderão se inscrever empresas de transporte

rodoviário de carga e passageiros que tenham em suas frotas no mínimo três veículos. Frotistas de táxis, aviões, trens e navios também podem concorrer na categoria especial. O Concurso, promovido pela revista Transporte Moderno há 34 anos, tem como objetivo estimular a criatividade e a utilização dos veículos como instrumento de divulgação e marketing das empresas.



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

Busscar conquista mercados e inova

A encarroçadora brasileira pega carona no turismo, bilionário negócio no México, e fornece ônibus cuja personalização inclui carrocerias de dois andares sem teto



A Busscar Ônibus, nos últimos meses, ampliou seu mercado externo, com dois negócios importantes, um deles devido ao alto volume envolvido, o outro pelo ineditismo do produto e que abre boas perspectivas comerciais para a tradicional encarroçadora catarinense.

Com a ADO, importante operadora de ônibus mexicana, a Busscar, em regime de consórcio com a

Scania, fechou um contrato para fornecer 119 ônibus, no valor de US\$ 35 milhões.

Os veículos serão montados por Busscar/Scania em suas fábricas localizadas no México. A partir de julho começam as entregas, à razão de uma unidade por dia.

O comprador dos ônibus, a empresa ADO, tem mais de meio século de existência. É uma das mais importantes operadoras do país,

com uma frota de 6 mil ônibus que servem as regiões do Golfo do México, sul e sudeste, com linhas até a fronteira com os Estados Unidos.

Além de linhas regulares, a ADO oferece em seu site, por exemplo, um variado espectro de serviços – fretamentos, deslocamentos inter-cities, aproveitando a forte vocação mexicana pelo turismo. Com sítios arqueológicos e uma história repleta de ícones, o México é mistura



A ADO, com frota de 6 mil ônibus, agora incorpora chassis e carrocerias Scania/Busscar montados no México

Dois andares sem teto para admirar as belezas



Além do México, o piso duplo sem teto da Busscar também roda na ensolarada região caribenha, para onde seguiu a carroceria Urbanuss Pluss Tour, construída em cima de chassi Low Floor HVR/Busscar.

Os turistas adoram viajar em contato com a natureza – daí a utilização do ônibus conversível, com capacidade para 84 pessoas, 53 acomodadas no andar superior, 31 no piso inferior. A tripulação – motorista e guia turístico – tem espaço adicional.

O urbano de dois andares sem teto mede 12,25 m no comprimento e oferece uma gama de itens de conforto. Conta com duas escadas de acesso ao piso superior, rádio com cd player, poltronas com seis canais de áudio – quatro deles para tradução simultânea em quatro idiomas, além de câmeras nos salões e na traseira para facilitar as chamadas manobras de ré.



Com 12,25 m, chassi Low Floor, transporta 53 turistas no andar superior e 31 no piso inferior. Os passageiros, para maior conforto e informação, têm duas escadas de acesso e seis canais de áudio

de tradicionalismo e modernismo, este representado, principalmente, pelo balneário de Cancún, nas águas límpidas do Golfo do México, uma atração muito procurada por turistas.

O negócio com a ADO, realiza-

do pela dobradilha Busscar/Scania, envolve um total de 111 carrocerias do modelo Vissta Buss HI, definido pela empresa catarinense como de “padrão europeu”. Os restantes oito carros são *double-deckers*, sem teto, para transporte de

turistas. Os modelos de ônibus são encarroçados sobre chassis Scania K 124 e K 114. Segundo a Busscar, o pedido deverá ter desdobramento numa segunda etapa, quando se espera atingir mais 300 unidades. ■



Percorrendo os caminhos do trabalho digno, do compromisso com a qualidade, da ética e da preocupação com a sociedade, conquistamos nosso objetivo. E à noite, ao final de cada dia, atingimos a plenitude de nossa satisfação, com a segurança de termos feito o melhor. Neste momento somos a instituição mais consagrada da humanidade. Somos uma grande família.



CAIO 
Com você aonde for.

Rua Verbo Divino, 1661 1º andar conj 14
Chácara Santo Antônio São Paulo SP
CEP 04719-002 Tel.: 5182 8001 Fax: 5182 7705



Produção cai, exportações sobem

O volume de produção de carrocerias das associadas da Fabus está menor, fato atribuído a problema localizado numa das empresas filiadas. Nesse cenário, aumentou a participação das vendas aos mercados externos



produção de carrocerias para ônibus no período janeiro a maio pelas associadas da Fabus mostrou em 2002 uma acentuada queda em confronto com igual período do ano passado. Foram montadas 5.736 unidades nos primeiros cinco meses deste ano, ante 7.327 nos cinco meses de 2001.

A maior queda foi registrada pela catarinense Busscar, de Joinville (SC), que fez 829 carrocerias em 2002, comparadas com 2.340 entre janeiro a maio do ano passado. A empresa busca capitalizar-se para driblar sua crise interna. A líder Marcopolo também anotou baixa de produção – 3.035 unidades, em coitejo com 3.231 carrocerias montadas em 2001.

As outras duas fabricantes filiadas à Fabus registraram crescimento de produção, embora pequeno. A Ciferal, pertencente ao grupo Marcopolo, fabricou 1.043 carro-

cerias, em comparação com 949 unidades no ano passado. E a Comil, de Erechim (RS), produziu 829 unidades, 12 carrocerias a mais em coitejo com as 817 unidades montadas entre janeiro a maio de 2001.

AVANÇO DOS MINIS – No mapa de produção do período de janeiro a maio das quatro associadas da Fabus, nota-se recuo na participação das carrocerias urbanas (53,3% do total neste ano, enquanto a fatia foi de 55,3% em 2001) e no tipo rodoviário (24,98%, em coitejo com 28,77%). O tipo microônibus ficou estável, mas os miniônibus avançaram significativamente, ocupando 9,19% de participação geral, ante 3,25% no período janeiro a maio de 2001.

As exportações cresceram de importância no corrente ano. No conjunto das associadas da Fabus, as vendas externas representaram quase 40% de participação – 2.102 unidades exportadas de um total

produzido de 5.736 unidades. No período de janeiro a maio de 2001, as vendas para o exterior, de 2.609 unidades, corresponderam a 35% do total fabricado, de 7.327 carrocerias.

A campeã disparada de exportações é a Marcopolo. Em 2002, nos primeiros cinco meses, a encarregadora gaúcha enviou ao exterior 1.662 unidades. Ou seja, sozinha participou com 80%. A Busscar respondeu por 15% e a Comil, por 5%.

No período de janeiro a maio de 2001, a Marcopolo, embora líder, não desfrutava de uma vantagem tão ampla. Respondeu por cerca de 60% das vendas externas. A Busscar ficou com pouco mais de 30%.

A tendência é de que o ônibus brasileiro – com a contínua desvalorização do real – se torne ainda mais competitivo no mercado externo, fato que certamente contribui para ao aumento das exportações. ■

PRODUÇÃO DE CARROCEIRAS

EMPRESA	Urbanos		Rodoviários		Microônibus		Miniônibus		Total	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001
	jan/mai		jan/mai		jan/mai		jan/mai		jan/mai	
Marcopolo	1.568	1.479	996	1.209	471	505	–	38	3.035	3.231
Busscar	468	1.348	292	741	69	251	–	–	829	2.340
Ciferal	657	869	–	–	–	–	386	70	1.043	939
Comil	364	357	145	158	179	172	141	130	829	817
Total	3.057	4.053	1.433	2.108	719	928	527	238	5.736	7.327

Fonte: Fabus

Preparadas para crescer

Induscar e Irizar, duas marcas novatas no mercado de carrocerias, investem para aumentar o leque de produtos e capacidade de produção para atender à expansão que vem tanto do mercado doméstico quanto da exportação

O mercado rejeita as marcas novatas de carrocerias? Neobus (ver página 18), Irizar ou Induscar/Caio podem se queixar da natural dificuldade inicial de quebrar a resistência do comprador, mas certamente não podem reclamar de escassez de pedidos.

A espanhola Irizar Brasil, por exemplo, depois de produzir, nos dois primeiros anos (1998/99) um total de 198 carrocerias, fechou o ano seguinte com 217 unidades e mais 350 em 2001. E prevê encerrar 2002 com um total de 500 carrocerias – metade para o mercado externo (América Latina, à exceção do México, onde tem uma fábrica).

A Induscar/Caio, mais novata que a Irizar – começou a produzir em 2001, após a Induscar ter assumido a massa falida da famosa marca Caio – estima fechar o ano com 4 mil carrocerias, no mônimo, ante 2.700 no seu ano de estréia.

Como se vê, trata-se de crescimento expressivo, fato que pode ser interpretado por dois ângulos: a expansão aparece mais quando se parte de uma base baixa e o mercado costuma ser condescendente com o competidor que nasce, até para se proteger e avançar em relação ao *status quo*.

Para continuar a crescer, a Induscar/Caio pretende avançar em duas frentes. Vai lançar uma carroceria

rodoviária em 2003 e destinar à exportação uma parcela maior da produção que os 5% de 2001.

Já a Irizar Brasil, uma das seis fábricas do grupo no mundo (as demais estão na Espanha, a matriz, México, Marrocos, Índia e China), tem tudo preparado para iniciar um segundo turno. Os investimentos foram feitos para dobrar para quatro unidades a capacidade de produção diária.

A Irizar oferece ao mercado três produtos, o modelo Century de 14 m de comprimento para 50 passageiros, o Century nas versões 12 m/12,85 m, para 42/46 passageiros, e o Inter-Century, espécie de rodoviário de “entrada”, de 12 m e 14 m, projetado para 44 a 52 viajantes.

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 2001 – 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 31 de julho de 2002.

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



Na próxima parada



Svelto. Linha de Urbanos Comil

O trânsito da cidade tem um sentido obrigatório: a linha de urbanos Comil. O alto padrão de qualidade e tecnologia aplicada à linha Svelto, traz a você o design, a durabilidade e a facilidade de manutenção necessários para o uso intenso e diário. Por isso, na próxima parada vá com quem leva a vida. Vá de Comil.



COMIL

www.comilonibus.com.br

ada, vá de Comil.



Doppio Articolato

Svelto

Svelto

Ligeirinho

Jardineira

Transporte de funcionários sobrevive ao desemprego

Serviço que se fortaleceu nos anos 60 para transportar operários a fábricas na região metropolitana de São Paulo hoje atende a universidades, centros de convenções, evangélicos e moradores do interior do estado



Nos últimos dez anos, as indústrias na região metropolitana de São Paulo cortaram mais de cem mil postos de trabalho e as empresas de fretamento, que se desenvolveram a partir dos anos 60 com o transporte de funcionários às fábricas da região, adaptaram-se aos novos tempos e partiram em busca de outros clientes. Visitantes de exposições, consumidores de shoppings, alunos de universidades, evangélicos e, principalmente, moradores do interior paulista que trabalham na capital já formam a maior parte dos cerca de 500 mil passageiros transportados por dia pelo setor, apenas na Grande São Paulo. Na região, a expansão do serviço é favorecida principalmente por causa das dificuldades de se locomover por meio do transporte público.

Embora a frota que roda na região metropolitana tenha mais de 4 mil veículos, a atividade de fretamento ainda não foi regulamentada pela prefeitura de São Paulo. Entre os problemas ainda não resolvidos, está a definição de áreas para o estacionamento dos ônibus, que, quando vêm de outras cidades, passam boa parte do dia parados em vias públicas paulistanas.

Além da garantia de chegar ao serviço na hora certa, o passageiro que opta pelo veículo fretado é atraído também pelo custo, sobretudo em se tratando de moradores de cidades próximas que trabalham em São Paulo. O valor cobrado por um serviço regular entre Campinas e São Paulo ou entre Santos e a capital vai de R\$ 200 a R\$ 250 por mês, por pessoa, em média. O trans-

porte feito pelas linhas intermunicipais, entre terminais rodoviários, sai bem mais caro: algo superior a R\$ 500 por mês, sem contar as conduções dos terminais até o local de trabalho, tanto na ida como na volta. “Tem ainda um outro fator que atualmente importa muito: a segurança, que no fretado é maior que a do transporte coletivo ou mesmo em relação a dos carros de passeio”, diz o empresário João Luiz Bonini Neto, diretor da Bonini Fretamento, de São Paulo, com 30 anos de mercado. “São todas essas vantagens que oferecemos para vender nossos serviços”, afirma.

Cerca de 500 mil pessoas são transportadas por dia em ônibus fretados na Grande São Paulo

Para o diretor da Ipojuca Tur, Silvio Tamelini, não é raro encontrar motoristas de automóveis entre os passageiros dos ônibus fretados. “O trânsito de São Paulo deixa qualquer um estressado e, para dificultar ainda mais a vida do motorista, ele deve obedecer ao rodízio de veículos e ter gastos extras com estacionamento”, comenta Tamelini. Segundo ele, os fretados desfrutam de boa imagem entre os usuários porque não rodam lotados, são confortáveis e oferecem a comodidade de levar o passageiro até a porta da empresa ou de casa. A empresa de Tomelini possui hoje cerca de cem veículos, ou 50% mais que há cinco anos. “Atuáva-

mos quase que exclusivamente com indústrias e no transporte de alunos, mas o público ampliou-se”, conta. De acordo com ele, organizadores de feiras de negócios, por exemplo, têm buscado cada vez mais o serviço, para fazer traslado de empresários a hotéis e a aeroportos, entre outros itinerários. A Ipojuca também atende a grupos de evangélicos que se reúnem para assistir a cultos em São Paulo ou em outros municípios. “É um nicho que vem crescendo bastante”, diz o diretor.

A grande oferta de ônibus fretados incentiva, segundo os empresários do setor, trabalhadores de outras regiões a buscar ocupação em São Paulo. “As pessoas não conseguem emprego na Baixada Santista e acabam procurando na capital”, explica o gerente de operações da empresa de fretamento Renalita, Elcio Correia do Carmo. A empresa atua principalmente no transporte de trabalhadores de Santos para empresas de São Paulo. Dos seus 40 veículos, 15 fazem diariamente o trajeto entre as duas cidades. Segundo o gerente Carmo, em Santos o serviço de fretamento é vendido diretamente a passageiros reunidos em associações – prática considerada irregular pelo Departamento de Estradas de Rodagem (DER). Para o órgão, ligado à Secretaria Estadual dos Transportes, os contratos de fretamento devem ser feitos entre pessoas jurídicas, e não diretamente a passageiros. Nas estradas paulistas, a fiscalização da atividade é regulamentada pelo decreto N° 29.912, de 12 de maio de 1989. ■

Sistema de ônibus encolhe em São Paulo

Oito empresas de ônibus da capital paulista já deixaram a atividade e a migração dos passageiros a outros meios de transporte provoca prejuízos seguidos às viagens, desanimando alguns proprietários

Sem que houvesse expansão significativa de outros meios de transporte público, com exceção das vans, o sistema de ônibus diminui cada vez mais de tamanho na cidade de São Paulo. Em 1994, havia 56 viagens em operação na capital paulista, recolhendo 168 milhões de passagens por mês. De lá para cá, oito viagens abandonaram a atividade, algumas se fundiram e hoje restam 36 empresas, desde janeiro passado unidas em oito consórcios. Nos últimos oito anos, cerca de metade dos passageiros migrou para outros meios de transporte. Segundo as viagens, eles optaram principalmente pelas peruas, inicialmente clandestinas, depois regularizadas pela prefeitura da cidade – ou pelo menos uma parte delas. No mesmo período, a frota de ônibus enco-

lheu cerca de 17%, de 12 mil veículos para 10 mil.

Desde a década de 70 há vans de passageiros na cidade, mas em quantidade muito inferior à de hoje. Os motoristas autônomos espalharam-se com mais força a partir da década de 90, com a proliferação de outros tipos de trabalho informal na região metropolitana de São Paulo. A partir do ano 2000, a administração do prefeito Celso Pitta iniciou, e a atual, de Marta Suplicy, completou o processo de regularização de parte das peruas vans da cidade – atualmente cerca de 6 mil delas têm licença para explorar alguns itinerários definidos pela Secretaria Municipal dos Transportes. Para o sindicato das empresas de transporte coletivo, Transurb, mais de um milhão de pessoas deixaram os ônibus para embarcar nas pe-

ruas vans, legais e ilegais, nos últimos dez anos.

“A indústria automotiva tem investido cada vez mais na produção de vans, o que contribui para esses veículos se espalharem pela América Latina”, afirma Laurindo Junqueira, consultor da Associação Nacional dos Transportes Públicos (ANTP). “No continente, as vans começaram a entrar primeiramente no Chile, ainda nos anos 70, depois no Peru de Fujimori e em seguida em outros países de colonização espanhola, incluindo o México. O fenômeno é mundial e assemelha-se ao processo que fez diminuir a frota de bondes, durante a década de 60, mas agora atinge os ônibus”, diz Junqueira.

As condições para operar na capital paulista não são das melhores. Além da concorrência das peruas, a ausência de uma infra-estrutura abrangente de corredores exclusivos leva os ônibus a enfrentar as mesmas dificuldades de locomoção que têm os carros de passeio. Em algumas avenidas, como na Celso Garcia, na zona leste da cidade, os ônibus rodam a cerca de 15 km por hora, velocidade semelhante a de um veículo de tração animal. Para fazer os veículos andar mais depressa, a prefeitura promete investir mais de R\$ 20 milhões em corredores exclusivos e também em reprogramação de semáforos ainda neste ano. “Porém, a implantação de corredores exclusivos de ônibus, para dar mais eficiência ao



A frota de ônibus encolheu cerca de 17% em oito anos, para 10 mil veículos

OS OITO CONSÓRCIOS DE ÔNIBUS DE SÃO PAULO

Empresas	Frota (veíc.)	Idade da frota	Bairros onde atuam
1- Cachoeira Gato Preto Mar Azul Nova Paulista Santa Brígida	1.063	6 anos, 5 meses	Perus, Jaraguá, Freguesia do Ó, Lapa
2- Brasil Luxo Nações Unidas São Paulo Via Norte	1.025	6 anos, 4 meses	Tremembé, Santana, Cachoeirinha, Jaçanã, Vila Maria
3- Expandir Penha-S. Miguel São José Talgo VIP	1.279	7 anos	Itaim Paulista, Ermelino Matarazzo, Cangaíba, Itaquera, Penha
4- Paulistanos São Judas VC Tiradentes	1.332	7 anos, 9 meses	Cidade Tiradentes, São Mateus, Artur Alvim, Carrão
5- São Judas Via Sul	1.106	7 anos, 4 meses	Sacomã, Vila Prudente, Cambuci
6- Cidade Dutra Pacto Empr. Paratodos Pq. Ibirapuera Santa Bárbara Tupi	1.686	7 anos, 3 meses	Jabaquara, Cidade Dutra, Marsilac, Parelheiros
7- AAL Campo Belo Capela Gatusa Jurema Kuba Santa Bárbara Santo Amaro São Paulo	1.802	6 anos, 2 meses	Santo Amaro, Capão Redondo, Jardim Ângela
8- Castro Farol da Barra Gato Preto Leopoldina OAK Tree	907	7 anos, 3 meses	Jaguáré, Itaim-Bibi, Pinheiros, Butantã

Fonte: SPTrans (Prefeitura de São Paulo)

sistema, deve vir acompanhada de maior integração entre os vários modos de transporte público, como vans e metrô”, diz o engenheiro de transporte e tráfego Aduato Martinez. “Só com a integração entre os diferentes meios de transporte é que o motorista de carro poderá, quem sabe, animar-se a deixar o veículo na garagem”, obser-

va Martinez.

“A ilegalidade na área de transporte é hoje muito grande em São Paulo e, não bastasse isso, as ruas legalizadas, em vez de ser compatíveis e complementares ao sistema de ônibus, são na verdade concorrentes”, diz o advogado Antonio Sampaio do Amaral, diretor jurídico do Transurb. Segundo ele,

antes da assinatura do último contrato com a prefeitura, em janeiro passado, ao menos oito empresas deixaram de operar no sistema. “Os prejuízos seguidos desanimaram alguns empresários, que foram para outras atividades e querem distância do setor”, acrescenta Amaral.

Em dificuldades financeiras, as viações não conseguem renovar a frota, apesar de uma exigência prevista no contrato assinado em janeiro com a prefeitura, e enfrentam constantemente ameaças de paralisações de motoristas e cobradores. De acordo com o Transurb, a manutenção dos veículos e a folha dos cerca de 40 mil funcionários custam cerca de R\$ 144 milhões por mês, mas as viações arrecadam apenas R\$ 115 milhões. “Não há uma, mas várias empresas do sistema com chances de chegar à condição de pré-concordatária”, diz o advogado Amaral.

A frota do setor está atualmente com 7 anos e 2 meses, em média. Pelo menos 700 veículos, de acordo com o Transurb, têm ano de fabricação anterior a 1991. Em 1992, os ônibus de São Paulo rodavam há 3 anos e oito meses, em média, informa a SPTrans, gestora do sistema.

Nos últimos meses, a prefeitura tentou com alguns gestos mostrar que estava socorrendo as empresas em dificuldades. Em meados de abril, em meio a uma paralisação de motoristas durante a manhã de um dia útil, o secretário municipal dos Transportes, o ex-sindicalista Carlos Zarattini, anunciou que a prefeitura iria comprar cerca de 6 mil catracas eletrônicas e “alugá-las” às viações – os equipamentos custam mais de R\$ 20 milhões. E, no final de maio, a prefeitura conseguiu evitar outra paralisação de motoristas ao isentar as empresas do pagamento de uma taxa de gerenciamento do sistema (o dinheiro recolhido com a taxa, cerca de R\$ 1,9 milhão mensais, passaria a ser usado para as despesas de convênio médico dos funcionários, segundo um acordo entre a prefeitura e as viações). ■

Política para transporte

Secretaria de Desenvolvimento Urbano lança Política Nacional para o Transporte Urbano e propõe formas de financiamento do transporte coletivo que não onerem os custos das empresas concessionárias

O governo federal decidiu entrar de cabeça na questão do transporte urbano. Diz que identificou a dimensão do problema e no mês passado lançou, no auditório do Memorial JK, em Brasília, a Política Nacional para o Transporte Urbano. Da solenidade participou o ministro Ovídio de Angelis, da Secretaria Especial de Desenvolvimento Urbano (Sedu), ao qual está ligado o Grupo Executivo de Transporte Urbano (Getran), responsável pelos trabalhos.

Um dos principais problemas de transporte urbano de passageiros que o Getran identificou foram os acidentes de trânsito. Para cada 100 mortes, 50 são consequência de atropelamentos e outras formas de desastres envolvendo ônibus ou carros. É um número inaceitável pelos estudos da ONU.

Outros problemas apontados pelo Getran são os financiamentos de veículos. As empresas concessionárias têm só o Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) para socorrê-las. O total de recursos aplicados pelo BNDES e por sua subsidiária, a Finame, entre 1995 e 2000 alcançou a cifra de R\$ 2,74 bilhões provenientes do Fundo de Amparo ao Trabalhador e do PIS. Esse dinheiro representa 52% do total investido pelo governo federal no setor.

O que o Getran propõe são outras formas de financiamento do transporte coletivo, num modelo que fuja dos aspectos que oneram os seus custos. Outra questão que o Getran está levantando, segundo Iêda Maria de Oliveira Lima, especialista no assunto e coordenadora geral do órgão, é a velocidade dos ônibus nos centros metropolitanos:

a média nestas regiões é de 12 km/h, enquanto que o ideal é mantê-los bem mais velozes para atender às necessidades do usuário e fazer frente às peruas e vans no chamado transporte alternativo. Só cidades como Curitiba e

Goiânia conseguiram superar este limite, passando a 25 km/h – o que é um trunfo. Para se chegar a isso, foram necessárias diversas medidas, entre elas a implantação de corredores e faixas exclusivas.

As empresas concessionárias têm só o BNDES para socorrê-las

Foi necessário fazer ainda um completo levantamento para se descobrir qual era o custo de mão-de-obra que representa para as empresas. Descobriu-se que de 50% a 60% dos custos totais destinam-se somente ao empregados e que 37% da folha de pagamentos são de encargos sociais, sem contar o PIS e o FGTS, que oneram ainda em 15% estas despesas.

Aliados a estas despesas estão as gratuidades e os benefícios concedidos. A Constituição Federal estabelece em seu artigo nº 230 a gratuidade para o idoso acima de 65 anos. Outras leis federais determinam estas mesmas facilidades para



Solenidade de lançamento da Política Nacional de Transporte Urbano em Brasília

os fiscais de trabalho, carteiros e oficiais de justiça. Além disso, os benefícios tarifários também são concedidos a estudantes, que são beneficiados com 50% das tarifas ou até alcançam a isenção total.

Mesmo assim, apesar de todas as dificuldades enfrentadas, o ministro de Angelis mostra-se otimista o suficiente para estabelecer que o sistema deve funcionar como um relógio: “Se as pessoas quiserem saber a hora é só ver qual ônibus está passando”, brincou. Ele defende a necessidade de “caminhar juntos dentro de um mesmo ônibus todas as partes interessadas no setor”. E lembrou que só a Sedu tem mais de 200 especialistas reunidos para fazer que o transporte urbano alcance seus objetivos. Acrescentou o ministro que “a presença do transporte urbano nas cidades é grande”.

“O transporte urbano é um importante vetor do desenvolvimento humano”, reconheceu de Angelis. Mesmo assim, admitiu ter conhecimento da redução de passageiros, mas pediu que as empresas sintam seu esforço para combater principalmente os clandestinos. ■

Viação Cometa quebra paradigma

Absorvida pelo grupo que controla a Auto Viação 1001, a cinquentenária empresa paulista vai passar por modernização, com mudança radical da pintura da frota e diversificação das marcas de chassi e carroceria



O grupo controlador da Auto Viação 1001 que incorporou a histórica Viação Cometa tomou a decisão de promover profundas mudanças naquilo que a Cometa cultivava com tradição. A marca do ônibus passará por mudança. O chassi Scania, preferido há décadas, passará a conviver também com a marca Mercedes-Benz encarçada pela gaúcha Marcopolo.

A mudança faz parte da modernização da Viação Cometa, empresa comprada no primeiro semestre de 2002 pelo grupo JCA, que passa a dispor de uma frota de 1.700 ônibus – 700 unidades da Cometa, com matriz em São Paulo (SP), outras 700 na Viação 1001, de Niterói (RJ), e mais 300 ônibus com as cores da Auto Viação Catarinense, sediada em Blumenau (SC).

O fundador da 1001, Jelson da Costa Antunes, mesmo admitindo a condição de “referência nacional”

da Cometa, entende que é preciso torná-la “ágil, moderna e competitiva.” Um dos passos da modernização que pretende empreender é garantir um visual novo, não apenas nos ônibus, mas também na pintura da frota.

As negociações caminham para a seguinte composição: a Cometa, além da dobradinha Scania/CMA, contará com a presença da dupla Mercedes/Marcopolo. A idéia é dar flexibilidade à empresa, que em 2001 rodou 87 milhões de km, consumiu 27,8 milhões de litros e óleo diesel e movimentou 8,6 milhões de passageiros.

Já a empresa 1001, com predominância de 88% de chassis Scania, passará a ter maior presença da marca Mercedes-Benz, presente em apenas 10% da frota. Na Catarinense, o domínio do chassi Volvo continuará.

O fato é que a mudança no controle acionário da Cometa está provocando uma reviravolta nos con-

ceitos da empresa fundada nos anos 40 pelo major Tito Mascioli e que, mesmo controlada pela família fundadora, era tida, no imaginário, como pertencente ao ex-presidente da Fifa, João Havelange, na verdade, um acionista com participação quase simbólica.

O grupo 1001 tem ainda a Rápido Ribeirão Preto, comprada na década de 90. Competidor da Cometa, a Rápido Ribeirão chacoalhou a atividade ao adotar na linha para São Paulo a carroceria de dois andares, com ar condicionado e o conceito sem parada.

Jelson Antunes, um ex-trocador de ônibus, de origem humilde, hoje controlador da holding JCA, ancorado em sete décadas e meia de vida, seis delas vividas em garagens, está convicto de que fez o certo ao assumir a Cometa: “Tenho o privilégio de envelhecer fazendo o que mais gosto: cuidar de uma empresa de ônibus.”



Ônibus de dois andares da Viação 1001: ênfase na diferenciação para promover o produto

IRIZAR, O RODOVIÁRIO DE LUXO 6 ESTRELAS MUNDIALMENTE CONHECIDO



YOTUN/PUBLICIS



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

Brasil Express, o pool de bagageiros

Empresas rodoviárias em rede lançam em agosto próximo o Brasil Express, serviço de transporte de encomendas que deverá atuar em todo o território nacional e países sul-americanos no prazo de cinco anos

Carmen Lígia Torres

Depois de 1,5 ano de pesquisas de viabilidade econômica e operacional, os 36 grupos de empresas de transporte rodoviário que integram a Rede Brasil de Viagens concretizam o maior projeto que já desenvolveram nestes quatro anos de existência do pool: o Brasil Express, serviço de transporte de encomendas que utilizará o espaço ocioso dos bagageiros dos ônibus.

Projetado para operar entre capitais e principais cidades brasilei-

ras, com exceção a localidades de Roraima, Rondônia e Amazonas, o Brasil Express incorpora uma logística que tem como centro nervoso operacional os terminais rodoviários do Tietê e Barra Funda da cidade de São Paulo.

Todas as encomendas do novo serviço, captadas pelas empresas de diferentes cidades do Brasil, serão dirigidas aos dois terminais, nesta primeira etapa de implantação do projeto. A empresa Brascap, constituída por sócios da adminis-

tradora de rodoviárias Socicam, será a integralizadora do Brasil Express e a responsável pela redistribuição das cargas de acordo com o destino requerido pelo remetente. Ela aloca a encomenda nos ônibus de acordo com a disponibilidade de espaço dos bagageiros que, segundo levantamentos em rotas São Paulo/região Sul, gira em torno de 20 m³. Em uma segunda fase, o Rio de Janeiro também fará transbordos.

“Os estudos mostraram que po-

Interligação total das rotas

Apesar das ainda existentes resistências de abrir informações administrativas e operacionais de muitas transportadoras, a Rede Brasil evoluiu em suas iniciativas coletivas. Além das compras de diversas mercadorias realizadas em conjunto e da padronização de procedimentos de recursos humanos, em especial para admissão, demissão de pessoal e, também, treinamento e reciclagem, a Rede Brasil quer aproveitar o lançamento do Brasil Express para dar início à fase final daquilo que originou a ideia da Rede Brasil – a interligação total das rotas, com disponibilidade das informações das integrantes online.

Atualmente, muitas empresas estão interligadas, operando por meio de um software que já está em testes há mais de um ano e entra agora na terceira versão. No entanto, como ainda não foi possível interconectar as informações dos sistemas online, o que ocorre, na

prática, é a venda de passagens de empresas diferentes, para rotas diferentes, em um mesmo guichê mas sem especificações exatas da viagem, que precisam ser confirmadas posteriormente pelos passageiros. “É emitido um voucher e, por meio de uma ligação gratuita, o usuário confirma os dados faltantes”, explica Wanderley.

A interligação total do sistema, também desenvolvido pela RJ Consultores e batizado de Brasil Rotas, permitirá que sejam visualizados, nos monitores dos computadores dos guichês das empresas, os dados referentes às linhas, datas, horários e preços das passagens de todas as integrantes do pool. Assim, o usuário poderá realmente obter seu bilhete para qualquer rota em bilheterias espalhadas por todo o País, a exemplo do que ocorre no transporte aéreo.

“É a concretização da ideia inicial, da formação efetiva de uma rede

para otimizar a capacidade instalada para vendas de passagens”, diz Wanderley, para quem é possível, também, alcançar outra meta original – aproveitar ao máximo a estrutura operacional de todas as empresas para assistência técnica, alojamentos de motoristas e acompanhantes, socorro rodoviário, entre outros serviços.

Argumentando com a experiência de cargos executivos em grandes transportadoras de passageiros, como Itapemirim, São Geraldo e Bomfim, Wanderley, que também é advogado e consultor especializado em transportes, admite que as dificuldades não são pequenas para efetivar o ideal. No entanto, ressalta que o projeto está caminhando bem e que grandes empresas que não estavam no pool inicial começam a sentir as vantagens e aderir – é o caso da Planalto, Ouro e Prata, Transnorte e Grupo Real Expresso, que entraram recentemente.

REDE BRASIL DE VIAGENS

- 1- Expresso Adamantina Ltda.
- 2- Empresa de Transportes Andorinha S/A
(Jandaia Transportes e Turismo Ltda., Expresso Mato Grosso Ltda., Empresa de Transportes Urbanos de Ribeirão Preto S/A)
- 3- Viação Atibaia São Paulo Ltda.
- 4- Barratur-Transportes e Turismo Ltda.
- 5- Bomfim-Empresa Senhor do Bomfim Ltda.
(Bomfim 2000 Transportes Ltda., Bomfim Tour Locações e Turismo Ltda., Empresa M.S. Ltda., Hotel Fazenda Boa Luz Ltda., LM Pneus e Transportes Ltda., São Cristóvão Transportes Ltda., SP Transportes e Turismo Ltda., Viação São Pedro Ltda.)
- 6- Brastap-Brasil Transporte, Administração e Participações Ltda.
- 7- Viação Caprioli Ltda.
- 8- Viação Garcia Ltda.
- 9- Expresso Gardênia Ltda.
- 10- Intersul Transportes e Turismo S/A
(Grupo Belarmino)
- 11- Lopes & Cia. Ltda.
- 12- Viação Motta Ltda.
- 13- Nacional Expresso Ltda.
(Rotas Viação do Triângulo, Transcontinental, Nacional Cargas, Argus Turismo)
- 14- Viação Ouro Branco S/A
- 15- Viação Ouro e Prata S/A
- 16- Auto Viação Ouro Verde Ltda.
(Viação Princesa Tecelã Transportes Ltda., Rápido Sumaré Ltda.)
- 17- Planalto Transportes Ltda.
- 18- Viação Presidente Ltda.
- 19- Princesa do Agreste
(Lourival José da Silva Espólio)
- 20- Empresa Princesa do Ivaí Ltda.
- 21- Expresso Princesa dos Campos S/A
- 22- Viação Progresso e Turismo S/A
- 23- Real Expresso Ltda.
- 24- Reunidas S/A - Transportes Coletivos
(Real Transporte e Turismo S/A, Reunidas Turismo S/A, Reunidas Transportadora Rodoviária de Cargas)
- 25- Expresso Rubi Ltda.
- 26- Viação Salutaris e Turismo S/A
- 27- Comercial Sambaíba Ltda.
(Grupo Belarmino)
- 28- Viação Santa Cruz S/A
(Expresso Cristália Ltda., Viação Nasser Ltda., Expresso Mirante Ltda., Expresso São João São Paulo Viação Ltda.)
- 29- Empresa Santo Anjo da Guarda Ltda.
(Transportes Alvorada Ltda., Viação Sulina Ltda., Anjotur-Turismo Santo Anjo Ltda., Auto Posto Santo Anjo Ltda.)
- 30- Cia. São Geraldo de Viação
(Cia. São Geraldo de Viação, Viação Nacional S/A Sangetur-São Geraldo Turismo Ltda.)
- 31- Saritur-Santa Rita Transportes Urbanos Rodoviários Ltda.
(Autotrans Transportes Ltda., Turlessa Ltda., Transportes Rodoviários M.Sul)
- 32- Viação Suassui Ltda.
- 33- Transnorte Transporte e Turismo Norte de Minas Ltda.
- 34- TUT Transportes Ltda.
(Empresa de Transportes Rio Manso Ltda., Freeway Transportes Ltda., Satélite Transportes Ltda.)
- 35- Util S/A - União Transporte Interestadual de Luxo S/A
(Caieira Ônibus S/A, São Bernardo Ônibus Ltda., Viação Morro Alto Ltda.)
- 36- Viação Xavante Ltda.
(Expresso Satélite Norte Ltda.)
- 37- Auto Viação 1001 Ltda.
(Auto Viação Catarinense, Rápido Ribeirão Preto)

deremos atender satisfatoriamente um grande volume de encomendas dentro desta primeira arquitetura”, afirma Wanderley Pereira do Santos, secretário-executivo da Rede Brasil de Viagens. A estimativa é manusear, no prazo de um ano, 2 mil pacotes/dia apenas na rodoviária do Tietê.

O serviço das empresas rodoviárias em pool nasce personalizado e atenderá a encomendas que se encaixem nas embalagens-padrão criadas para acomodar três faixas de peso – 3 kg; 6 kg e 10 kg. “Trabalhar com padrões de encomendas serve a necessidades de controle operacional e também ao interesse de personalização do serviço”, explica Santos.

A Rede Brasil está apostando muito neste serviço, comenta o secretário-executivo, evitando falar em valores de investimentos. No entanto, adianta que foram analisados todos os fatores envolvidos neste tipo de transporte de encomendas por um grupo de logística constituído por profissionais das transportadoras integrantes do pool. “As análises consideraram estratégias de mercado, incluindo abordagens comerciais e divulgação, além de questões táticas”, diz.

Para Wanderley, o Brasil Express já nasce consolidado, pois incorpora a experiência das empresas de transporte de passageiros com encomendas e faz com competência a articulação entre elas. Um software, desenvolvido pela empresa RJ Consultores, interliga todas as empresas do novo serviço, de modo a que as informações estejam disponíveis online para o planejamento de rotas – com datas e horários compatíveis – e espaços disponíveis

de bagageiros, visando ao transbordo das encomendas. “Nem todas as transportadoras estão conectadas ao Brasil Express, mas isto será feito em

ritmo acelerado a partir do lançamento do serviço”, conta, ressaltando que o controle das cargas já é feito pelas empresas com sistemas de código de barras e leitura ótica.

No planejamento do Brasil Express, foram

considerados remetentes tanto pessoas físicas como jurídicas, desde que as cargas estejam adequadas aos padrões das embalagens. Outra consideração importante do projeto foi a autonomia das empresas participantes para atuar nos serviços de encomenda tradicionais que já prestam, em especial quando as cargas não sejam adequadas às embalagens. “Há compromissos das participantes em utilizarem o Brasil Express, quando as rotas e mercadorias estiverem de acordo, mas há, paralelamente, a liberdade individual das empresas”, comenta Santos.

O Brasil Express será lançado oficialmente no primeiro dia de

agosto, com ampla campanha publicitária, desenvolvida pela agência de comunicação

mineira Staff. A logomarca deverá personalizar este tipo de transporte. Além de publicidade na mídia impressa e radiofônica, haverá equipes uniformizadas em pontos específicos para anunciar o novo serviço brasileiro de encomendas.

Pelas estimativas dos idealizadores do Brasil Express, no prazo de cinco anos o serviço abrangerá todo o território brasileiro, mais a Argentina, Uruguai, Paraguai, Chile e Bolívia, transportando, como prevê Wanderley, “um grande volume de cargas”.



Aqui, você manda!



PACOTE DE VALORES BANDAG



PORTAL

NDI[®]



Sistema Bandag de Qualidade
Padrão nos Concessionários



A GARANTIA SÉRIE OURO DA BANDAG



O CONTROLE EM SUAS MÃOS.



TMD
TorqueMaster Drive
O Puro Sangue Bandag



UAP
Ultra All-Position
Titular absoluta em qualquer posição

INOVAÇÃO

TECNOLOGIA

ALIANÇA ESTRATÉGICA

Somente quem é Líder Mundial em recapagens poderia oferecer os melhores programas e serviços do mercado, através de uma rede de Concessionários com mão-de-obra especializada e garantia total.

Na rede de Concessionários Bandag você encontra tudo isso e muito mais...

- A melhor recapagem do mercado
- Produtos de Aplicação Específica
- Programa de Garantia Ouro
- Equipamentos modernos e com alta tecnologia
- Treinamento
- Programas de controle de pneus
- Programas de qualidade total
- Centro de Serviços Organizados
- Atendimento especial



www.bandag.com.br

Diesel mais limpo reduz fumaça preta

A Petrobras instalará unidades de hidrotratamento de diesel em três refinarias para reduzir o teor de enxofre em 0,05% até 2005. Assim, as frotas de ônibus vão expelir menos fumaça preta nas regiões metropolitanas

Gilberto Penha

A

qualidade do ar nas grandes metrópoles brasileiras deve melhorar até 2005 com a redução do enxofre no diesel em 0,05%. O enxofre aumenta a emissão de todos os poluentes e do material particulado. Os ônibus urbanos deverão poluir menos as vias públicas com a fumaça preta exalada dos escapamentos. Até 2003, serão construídas três unidades de hidrotratamento de diesel nas refinarias Duque de Caxias, Gabriel Passos e Presidente Vargas, no Rio de Janeiro. Com investimento de US\$ 530 milhões, será possível oferecer um óleo diesel com, no máximo, 0,05% de teor de enxofre nas 14 regiões metropolitanas e de 0,35% no interior (no Brasil há duas qualidades de diesel).

O limite atual do enxofre no diesel metropolitano é de 0,20%, que representa 2.000 ppm (partes por milhão). Este limite deve cair para 500 ppm, que corresponde a 500 miligramas de enxofre em cada quilo de óleo. Para o diesel interior, a meta é de 2.000 ppm (hoje com 3.500 ppm). Em 2009 estão previstos diesel metropolitano com 50 ppm e diesel interior com 500 ppm.

Entre 2001 e 2005, a Petrobras investirá US\$ 4,3 bilhões na área de refino e transporte, dos quais 37% (US\$ 1,6 bilhão) destinam-se às unidades industriais para melhorar a qualidade do diesel e da gasolina.

O teor de enxofre interfere em

todas as emissões, sejam de monóxido de carbono (CO), hidrocarbonetos (HC), óxidos de nitrogênio (NOx) ou de material particulado (fumaça preta). Em São Paulo, a Cetesb, órgão técnico do Ibama, mantém programa de controle da emissão de fumaça preta por veículos a diesel. Manoel Paulo de Toledo, gerente do departamento tecnologia de emissão de veículos da Cetesb, atribui mais de 90% da poluição do ar aos veículos. “O limite do Proconve, para motor diesel de ônibus ou caminhão, em gr/kw.h (gramas por potência desenvolvida/hora), é de 4 gr de CO, 1,1 gr de HC, 7 gr NOx e 0,15 gr de material particulado”, frisou Toledo.

NÍVEL ACEITÁVEL – A sever, desde 1992, quando foram produzidos veículos com catalisadores e injeção eletrônica, a qualidade do ar melhorou nos centros urbanos porque diminuíram os teores de enxofre nos combustíveis e os níveis de monóxido de carbono.

No estado de São Paulo, estima-se a frota circulante em um milhão de veículos a diesel. Manoel Toledo disse que 45%

da frota circulante, em 1995, não estavam em conformidade com a lei, emitindo acima do padrão 2 na escala Ringelmann (40% de enegrecimento da fumaça). “Hoje, de 419 mil veículos, cerca de 6% (70 mil caminhões e ônibus) emitem acima do padrão 2”, ressaltou, notando que no resto do mundo o valor de 5% é o mais aceitável.

No entanto, para Jesuíno Romano, gerente do departamento de qualidade ambiental da Cetesb, se a quantidade de veículos na região metropolitana continuar muito grande, essa melhoria não será proporcional ao nível de redução do enxofre (de 0,05%) no combustível. “Na região, os níveis de monóxido de carbono ainda ultrapassam os padrões de qualidade do ar”, salientou, notando que, em 2001, ocorreram cinco ultrapassagens do padrão (de 9 ppm de monóxido de



Teor de enxofre contribui para emissão de fumaça preta

carbono). “No inverno, de maio a setembro de 2001, em quatro dias o padrão foi ultrapassado, com valor máximo chegando a 13,5 ppm.” No interior paulista, não foi registrada nenhuma ultrapassagem do padrão.

Quanto a outros poluentes, Jesuíno Romano citou o material particulado inalável, como a fumaça fina dos escapamentos de veículos (partículas menores que 10 micra). Explicou ainda que, em 2001, dos 22 dias de ultrapassagens do padrão, 15 ocorreram durante o inverno.

Para Manoel Toledo, com a redução do enxofre, a fumaça preta ficará mais clara, emitindo menos material particulado. Vários países europeus, como Suécia, Alemanha e Itália já possuem o “diesel zero”, com 10 ppm de enxofre.

A redução do enxofre envolve etapas distintas de processamento, segundo Mauro Iurk, consultor técnico da área de combustível do Cenpes – Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Leopoldo A. Miguez de Mello, da Petrobras. O projeto básico considera características do diesel obtido no poço de petróleo. As avaliações do Cenpes definem as condições operacionais de tratamento: pressão, temperatura, velocidade espacial e consumo de hidrogênio, visando à remoção de compostos do enxofre. A construção física e a montagem da unidade industrial agrupam vasos, reatores, deslocadores de calor e outros equipamentos.

A qualidade dos combustíveis (diesel e gasolina) vem sendo discuti-

da num fórum de negociação que reúne Ibama, ANP – Agência Nacional do Petróleo, Petrobras (dez refinarias e fábrica Lubnor, de lubrificantes), Refinaria de Manguinhos (RJ), Petróleo Ipiranga (RS), Anfavea (fabricantes de motores) e cen-

trais petroquímicas (Copesul, Copene, PQU – Petroquímica União).

CHUVA ÁCIDA – “A melhora da qualidade implica reduzir a emissão de compostos de enxofre na atmosfera, 150 mil t/ano, proveniente do diesel metropolitano e do diesel interior”, analisou Francesco Palombo, coordenador do Inova – Programa de Inovação em Combustíveis, da Petrobras, citando as restrições do Conama e do Ibama quanto ao impacto ambiental (nitrogênio lançado na atmosfera, por exemplo).

A ANP discute a especificação do diesel a ser comercializado no mercado, depois de atender 13 requisitos, tais como faixas de densidade e destilação, número de cetano, viscosidade, aparência e cor.

O engenheiro Frederico Guilherme da Costa Kremer, gerente de desenvolvimento de produtos da Petrobras e vice-presidente da



Bosch e Cenpes buscam boas características de lubrificidade para evitar desgaste em componentes de motores

AEA – Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, citou outro benefício na redução do enxofre: o de não levar para a atmosfera o óxido de enxofre, causador da chuva ácida.

Segundo Kremer, no início da década de 90, o limite máximo de enxofre no diesel era de 13 mil ppm. No Brasil de então, a demanda do diesel era de 25 milhões de m³, e representava 400 mil t/ano de óxido de enxofre na atmosfera. O limite hoje atinge 2.000 ppm (diesel metropolitano) e 3.500 ppm (diesel interior), para uma demanda de 36 milhões de m³, e emissão de 270 mil t/ano.

“Na gasolina também ocorreu a mesma melhoria”, afirmou Kremer, observando que, em 1990, o limite de enxofre na gasolina era de 2.500 ppm, e hoje está em 1.000 ppm. Em 1990, a demanda era de 11,5 milhões de m³/ano, e emissão de 44 mil t/ano de óxido de enxofre na atmosfera. Hoje, a demanda é de 22 milhões de m³, e emissão de 22 mil t/ano. “Ou seja, aumentou a demanda (do diesel e da gasolina) e caiu a emissão”, frisou, pontuando o diesel de 500 ppm para 2005, e a gasolina de 80 ppm para 2009.

Os executivos da Bosch, Mário Massagardi, diretor da área de injeção diesel, e Carlos Boldo, gerente de engenharia, trabalham, desde

Binômio combustível-motor

A percentagem de enxofre no diesel em outros países é bastante variável, saltando de 350 ppm na Europa Ocidental para 5 mil ppm no continente africano. “Há também países na América Latina que têm níveis elevados de enxofre, chegando a 5 mil ppm”, observou Mauro Iurk, consultor técnico da área de combustível do Cenpes, acentuando que o que rege a definição desses limites são as legislações ambientais de cada

país. Com essas definições, faz-se necessário o desenvolvimento tecnológico de motores, catalisadores e outros componentes. “Para atender esse objetivo, é necessário o aprimoramento tecnológico do binômio combustível-motor de modo planejado, em etapas. No caso do Brasil, o Conama V, para 2005, e o Conama VI, para 2009, prevêem novos níveis de limite de emissões.”

ESPECIFICAÇÃO DO ÓLEO DIESEL

CARACTERÍSTICAS	LIMITES	
	TIPOS	
	Interior (B)	Metropolitano (D)
APARÊNCIA		
Aspecto	Límpido isento de impurezas	
Cor ASTM - MÁX.	3,0	
COMPOSIÇÃO		
Enxofre total - MÁX. (% massa)	0,35	
Diesel metropolitano: redução para 0,05% no ano 2005	0,35	0,20
VOLATILIDADE		
Destilação (° C)	245,0 - 310,0	
50% vol. recuperado - MÁX.	370,0	
85% vol. recuperado - MÁX.	360,0	
Massa específica a 20° C (kg/m³)	820 a 880	820 a 865
Ponto de fulgor - mín. (° C)	38,0	
FLUIDEZ		
Viscosidade a 40° C - MÁX. (mm²/s) cSt	2,5 a 5,5	
Ponto de entupimento de filtro a frio (° C)		
COMBUSTÃO		
Número de Cetano - mín.	42	
Resíduo de Carbono Ramsbottom no resíduo dos 10% finais da destilação, MÁX. (% massa)	0,25	
Cinzas - MÁX. (% massa)	0,020	
CORROSÃO		
Corrosividade ao cobre, 3h a 50° C - MÁX.	1	
CONTAMINANTES		
Água-Sedimentos - MÁX. (% volume)	0,05	

Fonte: ANP - Superintendência de Qualidade de Produtos

maio de 2001, no "projeto diesel" em conjunto com o Cenpes. A le-

de motores. Para evitar que isso ocorra no Brasil, Petrobras e

gislação brasileira segue as normas do Conama IV para limites máximos de particulados. Em 2005, entrará em vigor o Conama V para reduzir ainda mais esses limites.

A Europa reduziu o enxofre no diesel em 1996. Porém, conforme Massagardi, o novo combustível apresentou problemas técnicos por falta de boas características de lubrificidade, com desgaste prematuro em componentes

Bosch iniciaram há um ano programa de testes, com várias formulações, para determinar quais delas poderiam ser adotadas no mercado brasileiro.

Os especialistas realçaram que cinco fórmulas diferentes estão sendo testadas pela Bosch e pela Petrobras, das quais duas já estão concluídas. A área técnica do Cenpes faz a formulação e a área técnica da Bosch roda os equipamentos. A pesquisa foi iniciada com o combustível atual (2.000 ppm), em quatro formulações diferentes – algumas com aditivos e enxofre reduzido.

Após os testes e o desenvolvimento dos processos de fabricação do combustível nas refinarias, cuja conclusão está prevista para fins de 2003, a Petrobras produzirá, a partir de 2005, o diesel com baixo teor de enxofre, assegurando aos usuários que o seu uso não provocará desgaste em componentes de motores. ■



PLAYSOMA
ABRE OS CAMINHOS DO SUCESSO PROFISSIONAL

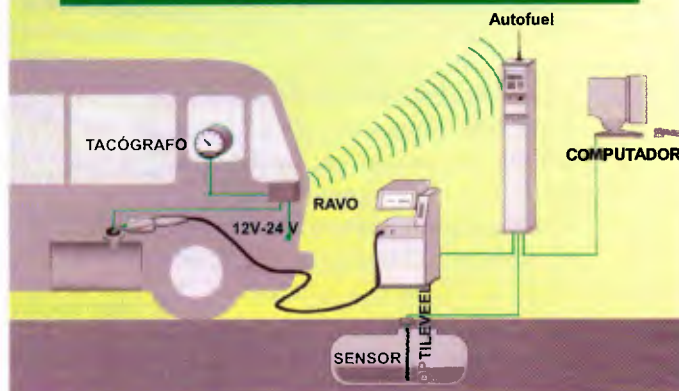
- EMPRESA ESPECIALIZADA NO SEGMENTO TRANSPORTE COM SOLUÇÕES AVANÇADAS EM SISTEMAS DE ADMINISTRAÇÃO E GERENCIAMENTO DE FROTA DE VEÍCULOS.
- DESENVOLVE CURSOS "IN COMPANY" PARA ÁREA DE TRANSPORTES
- REALIZA PLANEJAMENTO E AUDITORIA DE FROTAS DE VEÍCULOS
- DESENVOLVE SOFTWARES PARA:
 - ✓ CONTROLE DE CUSTOS OPERACIONAIS DE FROTAS DE VEÍCULOS - COI
 - ✓ ENTREGAS IMEDIATAS - ETI
 - ✓ SISTEMA DE ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS - SAF

PLAYSOMA Assessoria e Treinamento S/C Ltda.

Rua Assungui, 332 sala 04 - Vila Guericundo
CEP. 04131-000 S.P. Fone / Fax (011) 5062-8406 / 5062-6530
e-mail: playsoma@playsoma.com.br
site: www.playsoma.com.br

CONTROLE TOTAL DO SEU POSTO DE FROTA

Abastecimento sem fraude com leitura automática de hodômetro



EBR - Sistema de Controle de Combustível Optilevel®.

Com ele, você terá acesso a um controle e supervisão efetivos sobre o combustível usado pela sua empresa, sabendo exatamente onde ele é usado, de que forma, quando e como. O sistema habilita o abastecimento após checar os dados do abastecedor, verificando a identificação do usuário, do veículo e a última quilometragem coletada automaticamente. Mais de 150 sistemas instalados.

EBR Automação Ltda.
Rua Antônio Cavazzan, 267, Casa Verde
São Paulo, SP-Brasil - CEP 02534-001
Tel./Fax: (11) 3858-7724
<http://www.ebrautomacao.com.br>
e-mail: ebr@ebrautomacao.com.br



DaimlerChrysler antecipa entrega à Arábia Saudita

A entrega de 150 ônibus, parte de um lote de 800 unidades negociadas com a Taseco saudita, será antecipada para este ano devido à necessidade de mais veículos para transportar peregrinos em trechos de longa distância



DaimlerChrysler vai antecipar a entrega de 150 ônibus do modelo O 500 M para a Tamini & Saihati Transport Corp. (Taseco), da Arábia Saudita, parte do lote de 800 unidades negociadas no ano passado e com previsão inicial de entrega até 2004. Os veículos serão utilizados por aquela frotista para o transporte de peregrinos, num trecho rodoviário, até as cidades de Meca e Medina.

O pedido de antecipação foi feito em março deste ano e confirmado posteriormente pelo xeque Kareem I. al-Saihati, gerente geral da Taseco, que esteve recentemente em visita à fábrica da DaimlerChrysler no Brasil, para conhecer o processo de produção dos ônibus Mercedes-Benz. A decisão de antecipar a entrega de 150 ônibus ocorreu após o início de operação na Arábia Saudita das 100 primeiras unidades O 500 M e é motivada pela necessidade de contar com mais 150 ônibus em 2002. Estes ônibus irão operar em trechos rodoviários de longas distâncias e serão equipados com a motorização do modelo rodoviário O 500 R, de maior potência e torque, com 325 cv a 1.300 rpm.

Até agora os veículos já entregues têm sido utilizados principalmente no transporte dos fiéis dos aeroportos até os templos religiosos. Conforme o xeque al-Saihati, "os veículos demonstraram excelente desempenho durante a operação neste início de ano". Ele destacou também a assistência técnica oferecida pela montadora brasileira que colocou



O veículo ganhou sistema de refrigeração maior para evitar superaquecimento

uma oficina volante à disposição para prestar manutenção exclusiva aos veículos na Arábia Saudita.

MARCA DE 100 MIL – A DaimlerChrysler alcançou em junho a marca de 100 mil ônibus fabricados no Brasil e destinados ao mercado externo. O veículo que

registra o marco estava previsto para ser entregue ao cliente Jesus Diez, da empresa chilena Tur-Bus, pelo presidente da montadora brasileira, Ben van Schaik, e pelo diretor de exportação Pedro Knoepfmacher em solenidade programado começo de julho. ■

Quem é a Tur-Bus

A empresa chilena que comprou o chassi de número 100 mil exportado pela DaimlerChrysler do Brasil, é a Tur-Bus, de larga tradição no Chile.

A origem da Tur-Bus remonta ao ônibus apelidado de "La vieja Góndola Fargo del año 1939", que percorria as estradas provinciais do país.

A primeira rota, em 1948, ligando Rancagua, Graneros e San Francisco de Mostazal, era feita com dois microônibus: um Ford ano 1940 e um Chevrolet fabricado em 1934.

Em 1956 a empresa adquiriu o direito de explorar algumas linhas interestaduais. E, em 1965, adotou efetivamente o nome de Tur-Bus.

Hoje, o grupo chileno conta com mais

de 800 ônibus e minibus e 200 veículos para transporte de cargas e encomendas. Seu efetivo de mais de 5 mil funcionários inclui 1.200 motoristas.

A infra-estrutura do grupo conta com 240 escritórios em todo o Chile, 50 dos quais localizados na região metropolitana de Santiago. Outra ênfase é dada à tecnologia de informação de ponta utilizada para suportar mais de um milhão de passageiros mensais que se valem de uma operação que envolve mil saídas diárias.

Além do transporte regular de passageiros, o grupo chileno opera desde 1995 no sistema de transporte de funcionários das mineradoras, um setor forte e grande empregados no Chile.

Allison Transmission

Tecnologia mundial rodando no Brasil

Você tem 5 razões básicas para optar pelas transmissões automáticas Allison:

- 1** - É a linha de produtos mais completa do mercado nacional.
- 2** - Tem a transmissão certa para a aplicação desejada - comandos hidráulico ou eletrônico -, do veículo leve ao médio ou pesado, ônibus ou caminhão.
- 3** - Oferece maior conforto, mais segurança e baixo consumo de combustível.
- 4** - Aumenta a produtividade no transporte de passageiros e de cargas porque evita o estresse do motorista em operações urbanas e rodoviárias.
- 5** - Proporciona redução de custos com manutenção.

As outras razões você vai comprovar quando optar pelas transmissões automáticas Allison!



Allison Transmission Division
General Motors do Brasil Ltda.
Rua Agostinho Togneri, 57
Santo Amaro - SP
CEP 04690-090 - Fone (11) 5632-1628
- Fax (11) 5631-6962
www.allisontransmission.com

Pensou em transmissão automática, pensou Allison



ISO 9002
ISO 14001
Certificação da Lloyd's Register Quality Assurance

Volkswagen envia mais 200 ônibus para a Arábia Saudita

Depois do primeiro lote de 111 chassis de ônibus exportados para a Arábia Saudita no início deste ano, a Volkswagen se prepara enviar mais 200 unidades para o país até outubro, como parte da maior exportação da história da montadora – um negócio de 700 ônibus e microônibus, no valor de US\$ 62 milhões, efetuado com a Tamimi & Saihati Transport Corporation (Taseco), a maior frotista saudita.

A primeira remessa foi constituída de chassis modelo VW 17.240 OT e, na segunda, irão, também, unidades VW 8.150 OD, todos equipados com transmissão automática e novo sistema de refrigeração.

Os produtos foram vendidos à Taseco pela Volkswagen, com encarroçamento Marcopolo, por meio de uma concorrência internacional, na qual participaram fabri-

cantes de todo o mundo. “Essa venda faz parte da estratégia de crescimento da marca, cuja meta é aumentar de 10% para 25% no volume de produção da fábrica de Resende”, diz Roberto Cortes, diretor-superintendente da Volkswagen Caminhões e Ônibus - Operações América do Sul.

Todos os veículos que chegam do Brasil àquele país, são recepcionados em Jedá, a principal cidade portuária saudita, onde técnicos brasileiros checam os principais itens dos veículos. Para garantir o desempenho dos veículos naquela região, a Volkswagen testou quatro protótipos em lugares áridos do Brasil, da África do Sul e da própria Arábia Saudita. Os veículos rodaram 20 mil km com monitoramento na refrigeração do motor e no ar-condicionado.

Agrale: primeira venda ao Oriente Médio

A Agrale fez sua primeira venda para o Oriente Médio no fim deste primeiro semestre do ano. Vendeu, para o Kuwait, 70 chassis de microônibus MA 8.5TCA com carroceria Marcopolo Senior para 31 passageiros, destinados ao transporte urbano da capital do país, Cidade do Kuwait.

A entrada da Agrale na região deve-se ao espaço já aberto pela Marcopolo, que há tempos mantém relações comerciais fortes na área. Além disso, o momento conjuntural é favorável, pois as empresas de transporte urbano estão procedendo à renovação da frota.

Os chassis trarão US\$ 1,5 milhão à montadora, que pretende investir ainda mais na região, considerada promissora para alcançar sua meta de US\$ 14 milhões em vendas internacionais, 75% acima do valor obtido em 2001.

Veículos especiais na mira da Comil



A Comil Carrocerias e Ônibus, de Erechim (RS), estima fechar o ano de 2002 com a produção de 2100 carrocerias, o que representará mais de 15% de crescimento sobre 2001, quando foram produzidas 1.820 unidades.

Além do abastecimento com seus produtos standard, a encarroçadora tem atuado no nicho de veículos especiais, tendo como clientes o poder público, a exemplo das jardineiras especiais Svelto que montou para a URBS, de Curitiba, dos ônibus blindados para o Chile e dos especiais entregues à Polícia Mili-

tar do estado de São Paulo. “Nosso perfil enquadra-se neste tipo de negócio, geralmente desprezado por grandes empresas e inalcançável para as pequenas”, sintetiza Daírto Corradi, diretor comercial da

Comil. Segundo ele, o segmento é interessante porque agrega valor a produtos já modelados.

A Comil também espera aumentar um pouco as exportações neste ano, atualmente na faixa de 20% de sua produção. O trabalho de prospecção tem sido feito em especial nos mercados mexicanos e nigerianos, ampliando um pouco o leque dos clientes tradicionais, sediados na América Latina. “Creio que conseguiremos avançar nas vendas internacionais, mas em pequena quantidade”, diz.

ANTP, 25 anos dedicados aos transportes

Um conjunto de propostas para o futuro do transporte e do trânsito foi apresentado no seminário nacional promovido no começo de julho em São Paulo (SP), pela ANTP – Associação Nacional de Transportes Públicos. O evento marcou o 25º aniversário dessa entidade dedicada à melhoria dos transportes públicos e os debates abrangeram quatro grandes áreas: mobilidade e qualidade de vida; regulamentação e organização do transporte público e do trânsito; tecnologia e energia; e recursos e financiamento.

Paralelamente, realizou-se uma exposição de transporte urbano e trânsito, com mais de 60 expositores, entre os quais organismos públicos de transporte, fabricantes de material rodoviário e ferroviário, e fornecedores de produtos, serviços e tecnologia para o setor.

MBA em transporte de passageiros

Executivos de grandes empresas de transportes de passageiros irão voltar às aulas em agosto. Os cursos que freqüentarão foram desenvolvidos sob medida para o segmento, em formato considerado o ideal para quem tem pouco tempo para estudar, mas quer obter conhecimento de nível de pós-graduação.

Trata-se de cursos de MBA – Master Business Administration desenhados e planejados pela Ecobusiness School, empresa especializada em educação corporativa, e que se propõe a implantar uma sistemática de estudos para o setor dentro de um conceito chamado de universidade corporativa – composição de unidades de aprendizado voltado para o mercado específico de uma cadeia de negócios. “O conceito é original dos Estados Unidos, onde grandes corporações desenham cursos dirigidos a interesses próprios”, explica José Antonio Campos Chaves, presidente da Ecobusiness. No Brasil, adianta ele, a universidade corporativa está definida não em corporações empresariais mas sim em cadeia de negócios.

Desta forma, a Ecobusiness pro-

gramou três diferentes MBAs para as transportadoras de passageiros: Gestão Estratégica de Transportes, dirigido a diretores financeiros e planejadores; Governança Corporativa na Empresa Familiar, dirigido aos herdeiros das empresas por mesclar empreendedorismo com gestão profissional aos moldes de uma sociedade anônima; e Gestão do Conhecimento e Inteligência Corporativa, destinado a profissionais de gerência em recursos humanos, planejamento e informática.

Com previsão de 440 horas/aula, os MBAs dos transportes serão compostos de aulas virtuais e aulas presenciais, sendo as últimas ministradas de forma intensiva em 3 dias consecutivos por mês (sexta, sábado e domingo), em reunião em um hotel-fazenda nas imediações da cidade de São Paulo.

Para ministrar as aulas, a Ecobusiness tem seu corpo de docentes e traz ainda professores de outras escolas brasileiras, como a Coppead-Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, e estrangeiras, como Pace University, de Nova Iorque, e a State University of New York.

Eaton brasileira quer incrementar exportação

O novo presidente da Eaton – Divisão Transmissões no Brasil, João Vicente de Faria, de 37 anos, quer que a empresa aumente suas vendas no mercado externo, com foco em países da Ásia e nos Estados Unidos.



Em 2001, dos US\$ 200 milhões faturados pela empresa, cerca de um terço, ou US\$ 70 milhões, foram receitas de exportação. “A credibilidade de nossa unidade é crescente no mercado externo e a meta é continuar crescendo”, diz o novo presidente, que assumiu em junho, depois de 15 anos de carreira na empresa.

A Eaton brasileira é a maior unidade de produção de transmissões da Eaton mundial, que tem em seu portfólio produtos para o mercado automobilístico prioritariamente, além de atender também o segmento industrial da construção e aeroespacial e o comercial, com produtos como bombas, motores hidráulicos, válvulas de controle, unidades de potência, sistemas de trem-de-força para caminhões.

Para João Vicente Faria, o forte da Eaton Brasil é o treinamento e também os processos de capacitação da equipe. “Estamos investindo cada vez mais no parque fabril, mas a filosofia da qualificação faz parte do contexto da Eaton Mundial, que mantém a Eaton University como fonte geradora de aprimoramento profissional”, diz.

Marcopolo certifica-se em segurança

A Marcopolo é a primeira empresa do setor metal-mecânico da região Sul a ser certificada com a OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Management Systems) – Sistemas de Gestão de Segurança e Saúde Ocupacional, outorgada pela Det Norske Veritas (DNV), da Noruega. Nos últimos dois anos a em-

presa desenvolveu programa de prevenção de acidentes e doenças ocupacionais. Com base em dados obtidos em levantamentos sobre possíveis riscos nas atividades e instalações, foram realizadas mudanças preventivas e corretivas. A empresa também desenvolve obras sociais voltadas à comunidade local.

A Danval solicita sua parada para apresentar uma novidade.

O novo sistema de parada
é mais uma inovação
da linha de produtos Danval.

Tel.: (11) 6684-7000 - Fax: (11) 6684-5577
Acesse: www.danval.com.br - E-mail: danval@danval.com.br



MVC estima crescer 60% em 2002



A MVC – Componentes Plásticos, pertencente ao grupo Marcopolo e uma das líderes em fabricação de componentes plásticos, acredita que fechará o ano de 2002 com 60% a mais em seu faturamento em relação a 2001, quando seu caixa chegou a R\$ 40,1 milhões. A produção mensal da empresa, de 500 t, tem evoluído cerca de 50% em comparação com 2001.

Os resultados positivos, segundo a empresa, são frutos de uma tendência de mercado para substituição de outros materiais de metal pelo plástico, devido às qualidades de leveza, resistência e flexibilidade apresentados. Um exemplo, é o setor automotivo, no qual a MVC conta com clientes como a Volvo, Iveco Brasil, Scania, Daimler Chrysler e Mitsubishi.

Além dos ventos mercadológicos favoráveis, a MVC atribui seu sucesso aos investimentos contínuos que faz, especialmente na modernização de sua linha de produtos e no aprimoramento tecnológico.

Dana expande programa de qualificação de mecânicos

A avaliação positiva do programa de parceria da Dana com a SPTrans, para qualificar e treinar mecânicos das operadoras de ônibus paulistanas, estimulou a fabricante a expandir a experiência para outras capitais brasileiras. Porto Alegre (RS) e Belo Horizonte (MG) são as próximas capitais contempladas com o programa, que inclui palestras e visitas técnicas dos profissionais participantes.

Em um ano de parceria com a SPTrans, o projeto envolveu cerca de 370 pessoas de mais de 30 empresas de ônibus da cidade. O aprendizado abrange desde o diagnóstico de problemas nos veículos, reparação e manutenção adequada, incluindo dicas sobre o uso e aplicação dos componentes da mar-

ca Dana, uma das maiores fabricantes mundiais de autopeças, que está no Brasil desde 1957.

O programa começou com foco em componentes de suspensão, com o tema barra de direção para a linha pesada. Mas, já foi desdobrado para outros componentes, como juntas de motor, sistema de arrefecimento e transmissão. “O projeto auxilia na conscientização, especialmente dos mecânicos, para a importância que tem a manutenção para prolongar a vida útil dos ônibus”, diz Paulo Alípio, engenheiro da SPTrans. Além disso, Edson Vieira, assistente técnico do Dana, ressalta que o conforto e segurança dos usuários estão, também, diretamente ligados aos cuidados mecânicos.

Corredor metropolitano tem primeira grande intervenção

Começou em maio a primeira grande intervenção no Corredor Metropolitano São Mateus/Jabaquara, inaugurado em 1988, e responsável pelo transporte de 6 milhões de pessoas/mês na região do Grande ABCD, em São Paulo.

Está prevista a recuperação das placas de concreto e do asfalto de toda a extensão da via, de 33 km, conforme contrato de concessão firmado entre a EMTU – Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos e a Metra, operadora do transporte no local. A

obra está orçada em R\$ 17 milhões e deverá estar concluída em 36 meses.

Apenas nos dois trechos iniciais, de 4 km, haverá a remoção de cerca de 1,1 mil caminhões basculantes de concretos velhos para serem substituídos. A velocidade dos veículos nos locais das obras diminuirá de 50 km/h para 10 km/h e fiscais e orientadores de trânsito estão trabalhando durante todo o tempo para monitorar o fluxo de veículos e atuar para a prevenção de acidentes.

ESTACIONE SEU ANÚNCIO AQUI.

O Brasil inteiro vai estar de olho nele.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

Depto. Comercial

SOLUÇÕES PARA TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS



JB Consultoria em Informática (011) 3675-2770 www.jbinfor.com.br

Anuário destaca ações que deram certo

O Anuário 2001-2002 da NTU – Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, que começou a ser distribuído no fim de junho, tem como destaque as séries históricas de índices de desempenho (desde 1994), a apresentação das iniciativas empreendidas pelo setor que deram certo, além de uma retrospectiva do que ocorreu na área de transporte urbano durante 2001 e que foi noticiado pela mídia.

Muitas ações adotadas para melhorar o transporte público obtiveram bons resultados, afirma Mar-



cos Bicalho dos Santos, diretor-superintendente da NTU. “Mostrar as medidas que deram certo em diversas cidades brasileiras serve para levantar o astral do setor em meio às dificuldades dos últimos tempos” acrescenta o diretor. Entre os exemplos citados no anuário estão o Expresso Manaus, os serviços especiais para deficientes, o programa de segurança no transporte público implementado em várias capitais, o sistema de monitoramento nos ônibus com câmeras de vídeo, e a regulamentação e controle do transporte informal.

Volvo Bus: contrato de 1.800 ônibus no México

A Volvo Bus mexicana vai fornecer 1.800 ônibus aos dois maiores grupos de empresas de ônibus do México: Flecha Amarilla e Toluca. A fabricante fechou contrato de três anos para entregar anualmente 600 ônibus urbanos, rodoviários e de turismo para diversas aplicações. Os grupos Flecha Amarilla e Toluca já tinham adquirido 900 unidades da empresa entre 2000 e 2001.

O contrato dá à Volvo Bus uma posição de liderança no mercado mexicano dentro do seu segmento. As entregas começam neste ano e continuarão até 2005.

A Volvo Bus Corp. sueca adquiriu

a Volvo Bus de México, sucessora da montadora MASA, no final de 1998. Os produtos Volvo (Volvo 7550) foram introduzidos em 1999 quando foi fechado o primeiro contrato com Flecha Amarilla e Toluca.

O ônibus representa mais de 95% do transporte de passageiros no México, país com 100 milhões de habitantes e uma frota de cerca de 32 mil ônibus rodoviários, segundo a Volvo Bus Corp.

Os grupos Flecha Amarilla e Toluca são formadas por cerca de 12 mil empresas de ônibus num mercado onde os ônibus de turismo transportam mais de 2,5 bilhões de passageiros por ano.

Mercado chinês atrai fornecedores



Cresce o interesse dos estrangeiros pelo mercado chinês de ônibus – o maior do mundo, com a produção de 59.330 veículos novos em 2001. As perspectivas de negócios são potencialmente enormes, devido à necessidade de maior número de fornecedores externos e à esperada melhoria dos sistemas de transporte em sintonia com a expansão econômica. Não é de estranhar, portanto, que a Busworld Asia 2002, a exposição da indústria de ônibus em sua segunda edição, realizada na cidade chinesa de Xangai, tenha atraído grande número de visitantes profissionais – 11.280, ou 37% a mais do que na edição anterior. O número de expositores elevou-se de 78 para 106, que ocuparam espaço 70% maior do que em 2001.

Algumas marcas estrangeiras já estão produzindo no país chassis e carrocerias de ônibus em joint ventures com empresas locais, incluindo a Bova, DaimlerChrysler (Mercedes-Benz), Man, Irizar, Neoplan, Iveco (carrocerias de tecnologia Marcopolo) e Nissan.

A Danval apresenta uma novidade na hora certa.

Conheça o novo relógio digital.
Mais uma inovação da linha
de produtos Danval.

Tel.: (11) 6684-7000 - Fax: (11) 6684-5577
Acesse: www.danval.com.br - E-mail: danval@danval.com.br



Busscar lança utilitário

A Busscar Ônibus está lançando o VUC Buss – Veículo Urbano de Cargas, com capacidade de carga de 5.200 kg (e volumétrica de 12,2 m³), para frotistas que fazem entregas urbanas de mercadorias e necessitam de acesso fácil à cabine e ao ambiente de cargas. É uma diversificação de sua tradicional atividade de fabricação de carrocerias.

As portas dobráveis da cabine do novo veículo ocupam pouco espaço e facilitam o acesso de motorista e ajudantes. O salão de cargas possui dois acessos: um direto ao posto do motorista e outro pela traseira do veículo. A porta de trás, tipo *roll-up*, propicia agilidade às operações de carga e descarga.

Montado sobre chassi Iveco Daily 49.12, o VUC Buss permite ao frotista optar por outro chassi, desde que esteja dentro das características técnicas do utilitário.

A expectativa da Busscar, neste ano, é produzir cerca de 100 unidades do VUC Buss – que se encontra em fase final de homologação. Em 2003, a previsão é de 300 unidades.

Selante recupera pneu furado

Um produto importado do Estados Unidos chega ao Brasil prometendo recuperar furos de pneus instantaneamente. Trata-se de Flat Free, um líquido espesso que, quando aplicado no interior de um pneu cheio e sem furos (novo ou recauchutado), bloqueia a saída de ar em caso de furos de até 6,5 mm. A pressão do ar leva o líquido selante a ocupar o lugar do furo e veda de forma definitiva o escapamento do ar. Emílio Julianelli, diretor da Flat Free do Brasil garante que o efeito do produto permanece por toda a vida útil do pneu, mesmo em caso de novos furos. O produto pode ser usado no interior de qualquer tipo de pneu.

Itapemirim revoluciona padrões de atendimento

A maior operadora do transporte de passageiros por ônibus do País, a Viação Itapemirim, revolucionou os padrões de atendimento a seus usuários que partem da rodoviária do Tietê, na cidade de São Paulo. Com apenas o equivalente a 1% de seu faturamento anual de 2001, de R\$ 300 milhões, a empresa capixaba derrubou conceitos de atendimento que até agora são prioritários no sistema de transporte por ônibus no Brasil, na busca da valorização de seus clientes. A empresa transporta 6 milhões de passageiros por ano, incluindo aqueles que viajam nas linhas atendidas pela Nossa Senhora da Penha, outra empresa do grupo.

O projeto revolucionário, de autoria do designer especializado em transportes, Carlos Ferro, inclui a extinção dos guichês nos 18 m dos balcões de atendimento, que ganharam ainda ambiente mais leve, com decoração

em cores neutras. Foram instalados totens verticais transparentes na altura dos balcões para divulgação de mensagens ao público. “Procuramos humanizar o contato empresa-cliente”, diz Andrea Cola, diretora comercial da Viação Itapemirim. No chão, um tapete mostra a frase “Obrigada por viajar com a gente”.

O novo design de guichê proporcionou maior visibilidade do trabalho dos bilheteiros e gerentes da empresa que ficavam, antes das mudanças, escondidos do público.

Os funcionários ganharam novos uniformes, com modelos diferentes para cada função, além de treinamentos de postura, maquiagem e conduta correta para tratar com o cliente, o passageiro. Andrea Cola explica que o projeto engloba ainda a introdução de sistemas de check-in, entre outros. O próximo passo é estender as mudanças ao terminal rodoviário do Rio de Janeiro.

Viação Santa Cruz investe em tecnologia da informação

A Viação Santa Cruz, com sede em Mogi Mirim (SP), deu mais um passo importante para a integração de seus sistemas informatizados de controle administrativo, operacional e comercial. Implantou o ERP (sistema integrado de gestão empresarial) da SHN Informática, para integrar sistemas de gerenciamento interno ao sistema de reserva e venda de passagens, que já está funcionando na empresa. Módulos administrativos e financeiros estão sendo interligados com o setor de Contas a Pagar.

Para suportar os novos controles informatizados interligados, a San-

ta Cruz adquiriu um novo computador servidor iSeries 400. Com a nova capacidade em tecnologia de informação e os sistemas interligados, a companhia pretende oferecer venda de passagens pela Internet ainda este ano.

As inovações que estão sendo realizadas na Viação Santa Cruz abrangem, também as outras três empresas do grupo – Expresso Cristália, Viação Nasser e Expresso São João São Paulo. Ao todo, o grupo tem uma frota de aproximadamente 600 veículos, entre ônibus e caminhões utilitários, e transporta mais de 2,2 mil passageiros por mês.

Planilhas para ônibus

A revista *Technibus*, atendendo aos pedidos dos leitores, publica a partir desta edição planilhas de custos operacionais de ônibus, no momento em que todo e qualquer gasto das empresas precisa estar sob severo controle. As planilhas são elaboradas por equipe de técnicos da Playsoma Assessoria e Treinamento, sob a coordenação do engenheiro e consultor Piero Di Sora, com larga experiência em custos de transporte. Ele enumera abaixo os componentes considerados para a apuração dos custos, define cada item e explica a forma como é feito o cálculo para chegar aos números finais.

Para compor as planilhas foram selecionados inicialmente seis modelos de ônibus, que deverão ser substituídos periodicamente por outros modelos.

É fator primordial na administração de uma frota de veículos o controle de custos operacionais. Isto só será possível mediante a utilização de um bom sistema de controle de custos que possibilite medir o consumo e subsidiar ações gerenciais.

Na apuração do Custo Operacional da Frota devem ser considerados: os Custos Fixos, que independem da utilização dos veículos, e os Custos Variáveis, que variam conforme a utilização dos mesmos.

CUSTOS FIXOS

São considerados itens de Custos Fixos os que não dependem da quilometragem rodada pelo veículo e são constantes mês a mês – salvo variações de preços e salários – calculados em R\$/mês, como estão relacionados a seguir.

DEPRECIÇÃO OPERACIONAL

Representa a diminuição do valor de um bem (veículo) do ativo da empresa em virtude do desgaste

normal decorrente do seu uso ou de outros fatores, como obsolescência.

A depreciação, portanto, é um custo que não se vê no dia-a-dia, mas é muito importante na sua atividade. Do ponto de vista gerencial, a depreciação pode ser imaginada como o capital que deveria ser reservado para reposição do veículo no final de sua vida útil.

O valor da depreciação será igual à diferença entre o valor do veículo novo e o seu valor residual, dividido pela sua vida útil econômica (em meses).

REMUNERAÇÃO DO CAPITAL

A remuneração do capital não é uma despesa, mas sim um custo de oportunidade. Isto é, ao se imobilizar o capital na compra de um ativo, como o veículo, a empresa está abrindo mão de investir esse capital em outro negócio que ela tem oportunidade de fazer, como, por exemplo, no mercado financeiro ou mesmo em outro tipo de investimento na própria empresa.

A base de cálculo deste item são o preço do veículo novo e um coeficiente de juros que leva em conta a vida útil, o valor residual e a taxa de juros da remuneração esperada do capital.

ficiente de juros que leva em conta a vida útil, o valor residual e a taxa de juros da remuneração esperada do capital.

SALÁRIO DO MOTORISTA

Este item deve considerar o custo com salário, encargos sociais e benefícios. Para efeito de cálculo foi considerado o coeficiente de 1,76 correspondente ao salário mensal mais 76% de encargos sociais e benefícios sobre a folha de pagamento.

LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO

São as despesas efetuadas mensalmente junto aos órgãos oficiais de trânsito visando à regularização do veículo e incluem as despesas com placas, IPVA, seguro obrigatório, honorário de despachante etc. que devem ser divididas por 12 ao serem consideradas na planilha de cálculo.

SEGURO FACULTATIVO

Este custo considera o seguro total (contra colisão, roubo e incêndio) com franquias mínimas. Calcu-

**A Danval indica
mais uma
novidade.**

O novo indicador de toaleta
é mais uma inovação da
linha de produtos Danval.

Tel.: (11) 6684-7000 - Fax: (11) 6684-5577
Acesse: www.danval.com.br - E-mail: danval@danval.com.br



lado por companhias de seguro. Admite-se que a importância segurada seja igual ao valor ideal (preço do veículo novo). Sobre esse valor aplica-se o prêmio referência estabelecido pela seguradora para cada modelo.

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

Corresponde à soma das parcelas: mão-de-obra administrativa, energia elétrica, água, telefone, material de escritório, aluguel, impostos etc. e deve ser rateada para todos os veículos da frota. As despesas administrativas variam entre 10% e 20% do custo total (custo fixo mais custo variável). Para efeito de cálculo dos custos operacionais foi considerado o percentual de 10%.

CUSTOS VARIÁVEIS

São considerados itens de Custos Variáveis aqueles que variam de acordo com a quilometragem rodada pelo veículo (quanto mais o veículo roda, maior é o seu custo mensal). São calculados em R\$/Km e estão relacionados a seguir.

COMBUSTÍVEL

É calculado através da divisão do preço do litro (R\$/l) do combustível pelo desempenho do veículo (km/l). Os consumos adotados resultaram de pesquisas entre os frotistas.

PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS

O custo dos pneus é calculado como se fosse uma depreciação por quilômetro em vez de tempo. Basta dividir o preço de um jogo de pneus (preço unitário do pneu vezes o número de pneus do veículo) pela vida útil em quilômetros dos pneus. Para considerar a recapagem, deve-se somar ao preço de cada pneu o preço de suas respectivas recapagens, multiplicando-se o resultado pelo número de pneus, para então dividi-lo pela vida útil dos pneus con-

siderando as recapagens.

MANUTENÇÃO (Peças e mão-de-obra)

Corresponde aos valores apropriados mensalmente com mão-de-obra, peças e acessórios, aplicados pelas oficinas (próprias e/ou de terceiros) nos veículos da frota da empresa. Sendo assim, foi considerado para valor de custo médio mensal um percentual de 0,50% a 0,98% (varia conforme o modelo do veículo) sobre o valor total do veículo novo (investimento inicial) ao mês para uma quilometragem média rodada pelo veículo de 10.000 km/mês.

LUBRIFICANTE DO MOTOR

Este item é calculado multiplicando-se a capacidade do cárter (em litros) pelo preço do litro do óleo (R\$/l) e dividindo-se o resultado pela quilometragem de troca de óleo (recomendada pelo fabricante do veículo).

LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO

Para cálculo deste item multiplica-se o preço do litro do lubrificante pelas capacidades (em litros) da caixa de mudanças e do diferencial (eixo traseiro) e dividir o resultado pelo intervalo entre as trocas de óleo (recomendado pelo fabricante do veículo).

LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO

Este item é calculado a partir das despesas de uma lavagem completa realizada a cada 4.000 km rodados pelo veículo.

COMO AS PLANILHAS FORAM CALCULADAS

■ As planilhas publicadas na página seguinte têm como objetivo principal servir de subsídio aos técnicos e empresários de transporte na determinação dos custos operacionais da frota da empresa.

■ Os custos operacionais variam bastante com as condições particulares de operação e a adequação do veículo ao tipo de trabalho. Apesar de todo o tipo de esforço de pesquisa, os dados estão sujeitos a razoável grau de imprecisão.

■ Os insumos utilizados constituem-se em parâmetros referenciais, devendo, portanto, ser comparados aos dados reais da empresa e da frota. Se houver similaridade em todos os parâmetros, e somente nesse caso é que poderão ser considerados os resultados dos custos operacionais apresentados. Caso contrário, é necessário ajustar os dados à realidade, recalculando os itens ajustados.

■ Cabe ressaltar que todos os veículos apresentados são novos. A vida útil do veículo deve ser revista, uma vez que a renovação da frota constitui-se em política da empresa e a vida útil dos pneus, novos ou não, deve ser adequada à sua real aplicação, uma vez que foram adotados dados conservadores.

BASE DE PREÇO PARA CÁLCULO DOS CUSTOS OPERACIONAIS

Os preços referem-se à cidade de São Paulo. O salário médio do motorista é baseado no piso salarial da categoria e os custos operacionais de oficina de manutenção foram obtidos em levantamento realizado em várias empresas transportadoras. Os encargos sociais referem-se à média entre os encargos com aviso prévio trabalhado ou indenizado. O seguro de responsabilidade civil facultativo teve como importância segurada valores até R\$ 162.000, dependendo do veículo e finalidade, os preços de óleo e da lavagem foram levantados em postos de serviços e os de pneus são relativos a preços no atacado. Os valores de licenciamento e seguro obrigatório foram obtidos de escritórios de despachantes. ■

VEÍCULO		ÔNIBUS FRETAMENTO		
MODELO/CARROCERIA		M.B.B. 0F-1721 RODOVIÁRIO		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		12.000		
		VALOR		PARTIC.
		R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1168,91	0,0974	9,8	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1293,42	0,1078	10,9	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1284,80	0,1071	10,8	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	308,92	0,0257	2,6	
SEGURO FACULTATIVO	428,83	0,0357	3,6	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1083,12	0,0903	9,1	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5568,00	0,4640	46,7	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	3762,86	0,3136	31,6	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	641,51	0,0535	5,4	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1533,84	0,1278	12,9	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	148,66	0,0124	1,2	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	19,43	0,0016	0,2	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0200	2,0	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6346,29	0,5289	53,3	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11914,28	0,9929	100,0	

VEÍCULO		MICRO ÔNIBUS ROD. C/AR		
MODELO/CARROCERIA		MBB LO-914		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		5.000		
		VALOR		PARTIC.
		R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1123,34	0,2247	16,7	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1209,88	0,2420	18,0	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1161,60	0,2323	17,3	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	280,59	0,0561	4,2	
SEGURO FACULTATIVO	372,50	0,0745	5,5	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	611,26	0,1223	9,1	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4759,16	0,9518	70,8	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	975,56	0,1951	14,5	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	230,12	0,0460	3,4	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	596,00	0,1192	8,9	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	60,04	0,0120	0,9	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,98	0,0006	0,0	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	100,00	0,0200	1,5	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1964,69	0,3929	29,2	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	6723,85	1,3448	100,0	

VEÍCULO		ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR		
MODELO/CARROCERIA		M.B.B. O-400 RSO		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		12.000		
		VALOR		PARTIC.
		R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2359,58	0,1966	13,7	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2563,46	0,2136	14,9	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1284,80	0,1071	7,5	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	580,59	0,0484	3,4	
SEGURO FACULTATIVO	849,92	0,0708	4,9	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1561,29	0,1301	9,1	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9199,63	0,7666	53,6	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	4052,31	0,3377	23,6	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	627,20	0,0523	3,7	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2763,60	0,2303	16,1	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	269,04	0,0224	1,6	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	22,40	0,0019	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0200	1,4	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7974,55	0,6645	46,4	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	17174,18	1,4312	100,0	

VEÍCULO		ÔNIBUS URBANO		
MODELO/CARROCERIA		M.B.B. OF-1721 (CONMETRO 1)		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		5000		
		VALOR		PARTIC.
		R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1001,69	0,2003	12,9	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1104,32	0,2209	14,3	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1668,48	0,3337	21,6	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	258,92	0,0518	3,3	
SEGURO FACULTATIVO	272,00	0,0544	3,5	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	703,64	0,1407	9,1	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5009,05	1,0018	64,7	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	1756,00	0,3512	22,7	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	281,36	0,0563	3,6	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	523,60	0,1047	6,8	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	61,94	0,0124	0,8	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	8,09	0,0016	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	100,00	0,0200	1,4	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	2731,00	0,5462	35,3	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	7740,05	1,5480	100,0	

VEÍCULO		ÔNIBUS DOUBLE DECKER		
MODELO/CARROCERIA		M.B.B. O-400 RSO		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		10.000		
		VALOR		PARTIC.
		R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2714,17	0,2714	14,9	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2976,42	0,2976	16,3	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1668,48	0,1668	9,2	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	668,92	0,0669	3,7	
SEGURO FACULTATIVO	891,33	0,0891	4,9	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1656,59	0,1657	9,1	
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	10575,90	1,0576	58,0	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	3658,33	0,3658	20,1	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	821,33	0,0821	4,5	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2674,00	0,2674	14,7	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	224,20	0,0224	1,2	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	18,67	0,0019	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	250,00	0,0250	1,4	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7646,53	0,7647	42,0	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	18222,44	1,8222	100,0	

VEÍCULO		MICROÔNIBUS		
MODELO/CARROCERIA		M.B.B. LO-610		
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		5.000		
		VALOR		PARTIC.
		R\$	R\$/KM	%
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS				
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	665,09	0,1330	13,8	
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	734,86	0,1470	15,2	
SALÁRIO DO MOTORISTA	1161,60	0,2323	24,0	
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	183,09	0,0366	3,8	
SEGURO FACULTATIVO	211,17	0,0422	4,4	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	439,17	0,0878	9,1	
SUB-TOTAL CUSTOS FIXOS	3394,97	0,6790	70,3	
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS				
COMBUSTÍVEL	675,38	0,1351	14,0	
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	245,46	0,0491	5,1	
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	371,05	0,0742	7,7	
LUBRIFICANTE DO MOTOR	41,04	0,0082	0,8	
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	2,93	0,0006	0,1	
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	100,00	0,0200	2,1	
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	1435,86	0,2872	29,7	
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	4830,83	0,9662	100,0	

A Pluma troca de mãos

A crise econômica da Argentina reduziu o número de viajantes para o país vizinho, afetando um nicho importante da Pluma, fato que contribuiu para a mudança de controle acionário da tradicional operadora sediada no Paraná

Nascida em 1966, em Curitiba (PR), com a denominação de Pluma Conforto e Turismo S/A, a empresa começou sua atividade com 24 ônibus, 3 linhas, 3 filiais e 170 funcionários. Agora, decorridos 36 anos, com uma frota de 267 ônibus e 1.555 empregados, a Pluma muda seu controle acionário.

Os novos controladores são os empresários Reginaldo e Roger Teixeira, de origem mineira e dedicados, até então, à operação de ônibus urbanos. Com a aquisição da Pluma, eles estréiam no transporte rodoviário intermunicipal, interestadual e internacional de passageiros.

Reginaldo e Roger tocam várias empresas urbanas em diversos estados, como São Paulo, Mato Gros-

so do Sul, Bahia, Pernambuco e Ceará, com uma frota estimada em mil ônibus urbanos.

Segundo o Anuário do Ônibus 2002, publicado por OTM Editora, a frota da Pluma, de 267 ônibus, é composta por 98% com chassis Scania, e 2% com Volvo, encarregados pela Marcopolo (90%) e Busscar (10%).

Durante 2001, a frota da empresa rodou 45 milhões de quilômetros, consumiu 8,7 milhões de litros de combustível e 1.308 pneus e transportou 1,6 milhão de passageiros. Com sede no bairro de Pinheirinho, na capital paranaense, seus ônibus, além de ligações locais, chegam aos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo, Rio de Ja-

neiro, Minas Gerais e alcançam Chile e Argentina. No site da empresa na Internet, sua trajetória é lembrada como “pioneira no Mercosul”.

As linhas internacionais teriam determinado a mudança do controle acionário. Em maio último, por exemplo, em meio à crise que abalou a Argentina, a Pluma, ao lado de outras empresas brasileiras, ainda sentia o forte impacto da desvalorização do peso registrado em janeiro.

Por isso mesmo, no quinto mês de 2002 a Pluma operava o transporte rodoviário de passageiros e cargas no Mercosul com um corte superior a 50% nas frequências das rotas entre o Brasil e os países vizinhos. E havia demitido mais da metade dos empregados alocados na operação daquela região.

Um mês antes, em abril, a Pluma atravessava piores momentos, registrando retração de 70% no movimento em razão de os argentinos, descapitalizados, deixarem de invadir literalmente o sul do Brasil, anotando-se, na ocasião, sensível redução desses visitantes em comparação a anos anteriores.

Numa comparação entre os desempenhos de 2001 e 2000, a Pluma perdeu 400 mil passageiros e rodou 5 milhões de quilômetros a mais – vale dizer, perdeu eficiência. Sua frota ficou mais velha (6,1 anos, ante 5,6 anos) e, ainda por cima, em vez de reduzir, ampliou o efetivo de empregados em 200 pessoas. ■



Frota da Pluma rodou 45 milhões de quilômetros em 2001

VITROTEC

A COMPANHIA

DA SUA

PROTEÇÃO



A VITROTEC fabrica vidros de segurança laminados com a mais avançada tecnologia.



O processo de Desenvolvimento e Produção, em todas as suas etapas, são totalmente informatizados.



Um controle de qualidade rigoroso atesta a qualidade VITROTEC.

A VITROTEC produz os melhores vidros de segurança laminados do mercado. Por meio de tecnologia de ponta e profissionais altamente especializados, desenvolve os mais variados projetos, planos ou curvos, dentro das especificações exigidas no mercado. Por isso as melhores carroçadoras de ônibus exigem a marca VITROTEC. Afinal, quando o assunto é segurança a marca é uma só VITROTEC.



VITROTEC
Vidros de Segurança

VITROTEC VIDROS DE SEGURANÇA LTDA.
Rua 1º de Dezembro, 300 - Campo Limpo Paulista - SP - CEP 13231-300
Fone.: (11) 4039-8000/ Fax: 4039-8001
site: www.vitrotec.com.br email: vitrotec@vitrotec.com.br

MARCA MUNDIAL EM VIDROS DE SEGURANÇA.

É de pequeno que se conhece um craque.



a Neobus é prova disso

Jovem e espetacular em transporte de passageiros

A **equipe Neobus** acaba de entrar em campo e não pára de alegrar a torcida. É uma seleção de profissionais competentes que suam a camiseta.

As jogadas são muito bem armadas: a equipe técnica elabora projetos inovadores, e os adapta às necessidades específicas do cliente com a flexibilidade de que ele precisa.

No meio-campo, o pessoal da produção esbanja agilidade, enquanto a defesa se fecha para qualquer problema no

processo, garantindo a qualidade. Mas é **nos pés dos centro-avantes** de vendas que a tática se completa: eles recebem os resultados de alta qualidade e baixo custo e levam com toda a ginga para a grande área do mercado. É aí que a **Neobus balança a rede** e vai pro abraço dos passageiros. Porque é a bandeira deles que este time levanta. São eles quem vêm ganhando com essa vitória nas ruas do Brasil e da América do Sul.

Neobus. Crescendo com qualidade.



NEOBUS

SAN MARINO Ônibus e Implementos Ltda.

Fone: (54) 283.1074 Fax: (54) 283.1144 neobus@neobus.com.br www.neobus.com.br