

ÔNIBUS BRASILEIROS AMPLIAM FRONTEIRAS



Comil

Rede Brasil
lança serviço
de encomendas

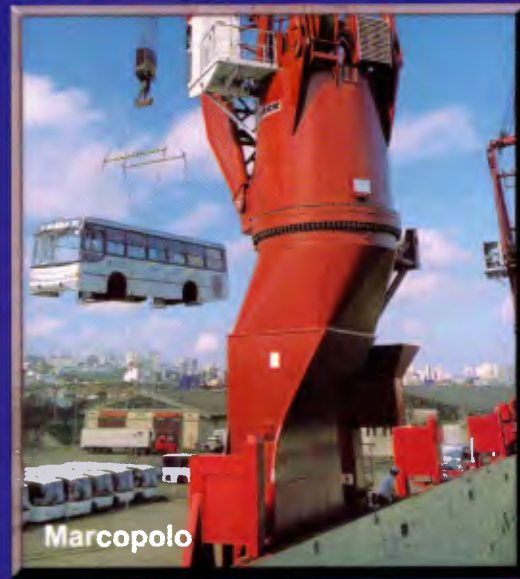
Cometa muda
marca de frota

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.

**SEGURO
DUPLO**
PIRELLI

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

NOVATECK

Tecnologia Pirelli em reconstrução.

futura

PIRELLI

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 Lúcia 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 hidrotreamento 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.

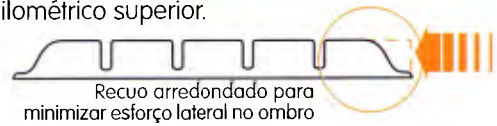


RT31

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

A Comil Carrocerias e Ônibus Ltda., fundada em janeiro de 1986, cultiva hoje, aos 16 anos de vida, uma fase adol-

escente 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.

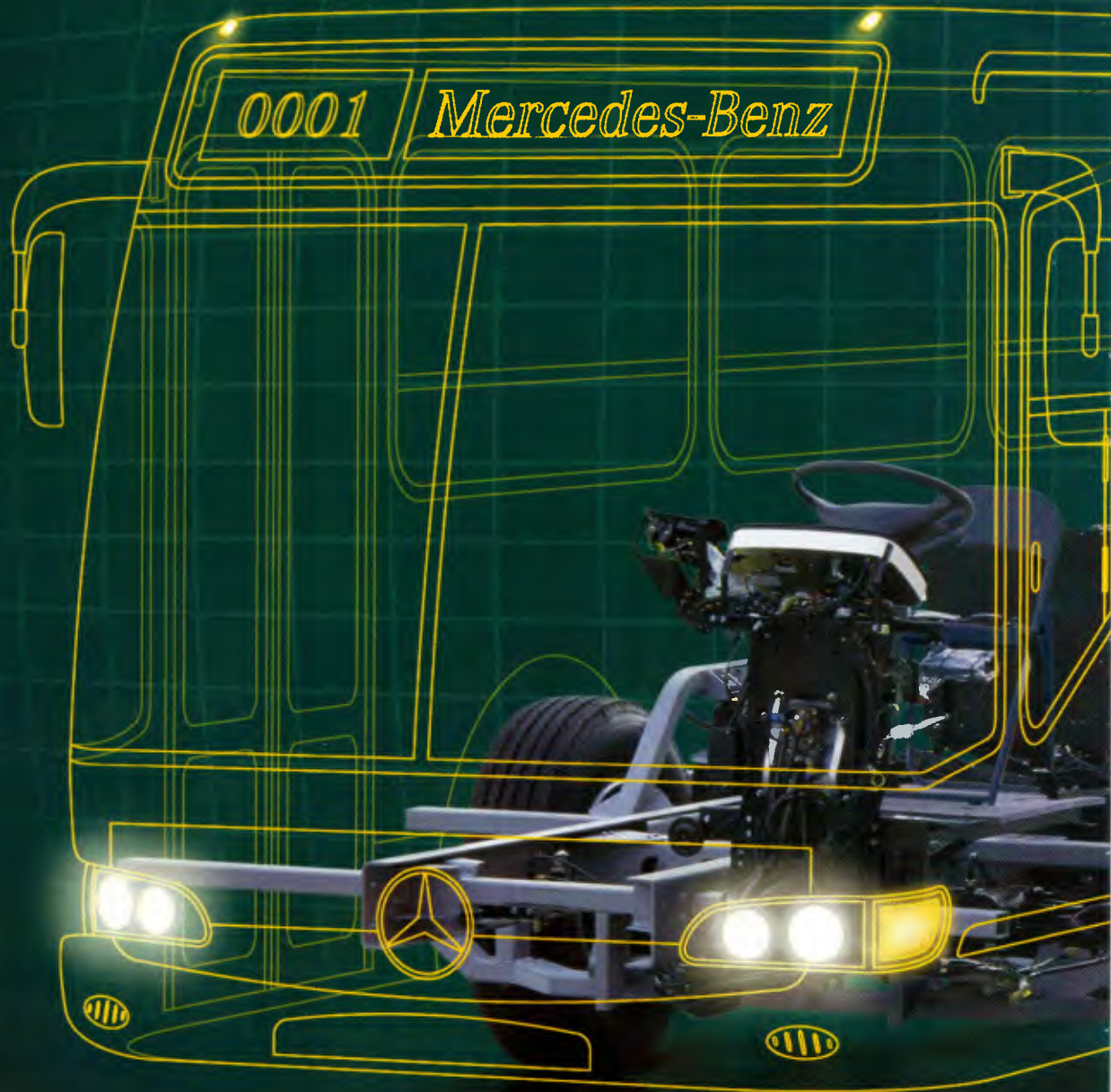
O portfólio de produtos da Comil atende ao mercado com diferentes linhas: rodoviários, urbanos, intermunicipais, miniônibus e microônibus. ■

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



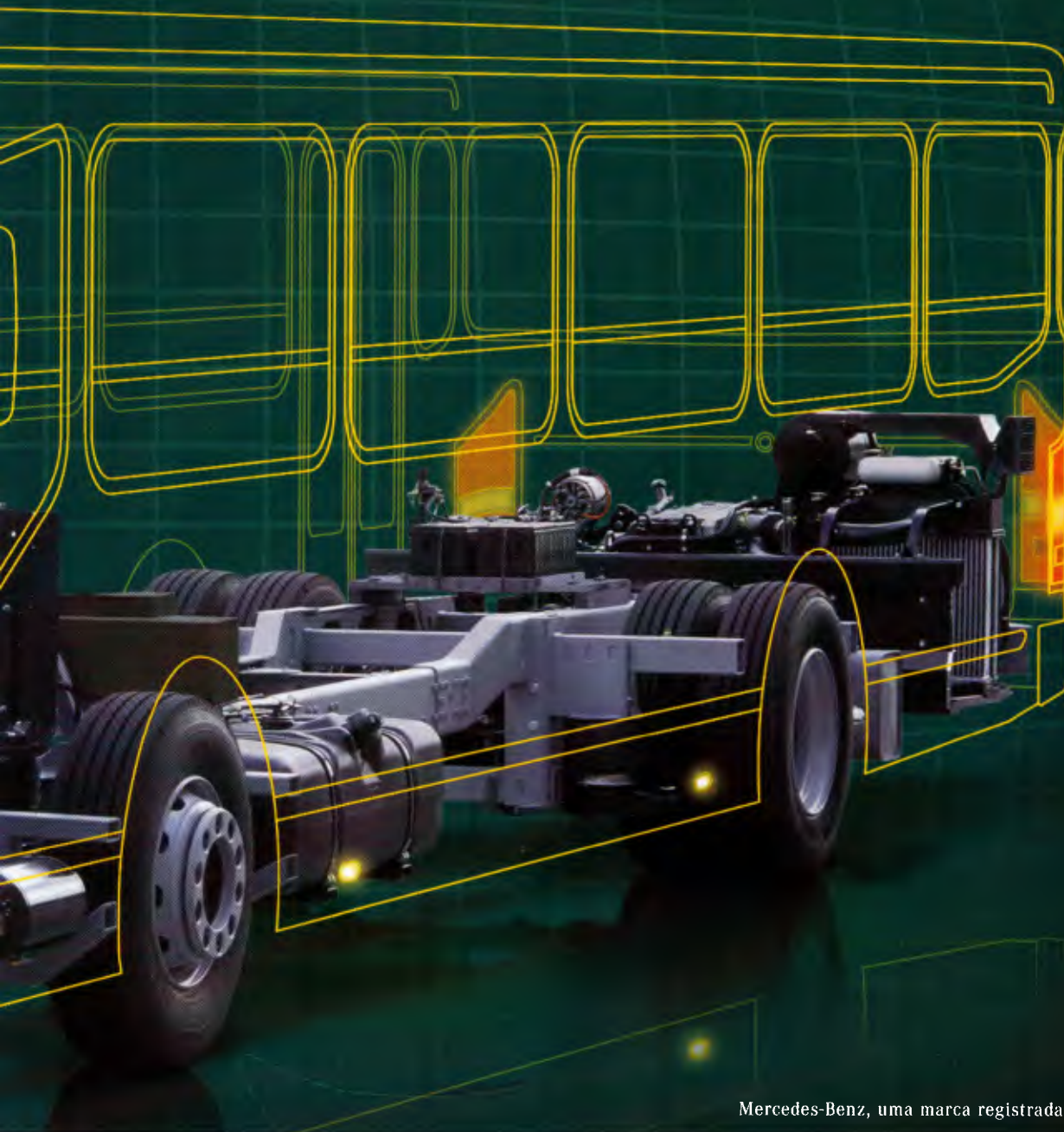
Quando o chassi é Mercedes, De cada 10 ônibus, 8 têm

► 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

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

Nesse sentido, será a unidade



Fábrica na África do Sul: a mais recente expansão gaúcha

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

