

- ❑ Abrati reverencia pioneiros do transporte
- ❑ Novas fábricas brasileiras no México

- ❑ Bilhetagem eletrônica chega ao interior

Real Expresso

A trajetória de seu fundador



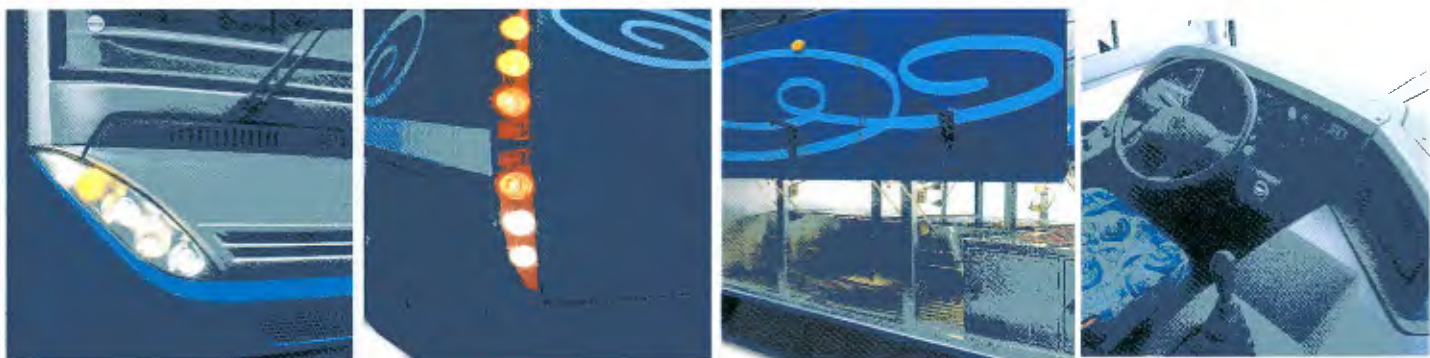
Otávio Cunha
Personalidade
do Transporte 2003



Irizar
estréia
rodoviário
VW



OS DETALHES



O PRINCIPAL



Mostramos apenas alguns detalhes para que você saiba que a CAIO tem soluções sob medida, e que as nossas carrocerias são feitas de acordo com as necessidades de cada cliente.

Giro
3400
Rode bem. Rode Caio.

CAIO
by INDUSCAR
Com você aonde for.

by INDUSCAR

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



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



Pirelli Seguro Truck
 A garantia ideal para você rodar tranquilo.

FH55 TH65 FR25 TH25 FG85 TG85



MAIOR DURABILIDADE. MELHOR PERFORMANCE.

São Paulo não pode parar

Em São Paulo, metrópole que no próximo 25 de janeiro completa 450 anos de vida, em geral os problemas se multiplicam infinitamente. Mesmo com um trânsito se arrastando, a cidade anda, tem vida, dinamismo.

A capital paulista convive com indicadores de primeiro mundo. Por exemplo, a relação veículo por habitante é de 1 por 2, enquanto a média nacional está em 1 por 9.

O desemprego que assola o País em geral e se potencializa em São Paulo pode ter freado o crescimento populacional, mas de jeito nenhum paralisou a metrópole.

Um dos muitos apelos que São Paulo traz ao migrante, por exemplo, é oferecer uma perspectiva de vencer na vida, de arrumar um emprego, de romper os grilhões da falta de horizonte pessoal e profissional.

A cidade por muito tempo levou um slogan: “São Paulo não pode parar”. Do ponto de vista de trânsito e transporte, a metrópole parou há muito tempo. Claro que há várias causas – o meio de transporte, calcado no modo individual é a consequência.

A causa qualquer criança sabe. A metrópole cresceu a ritmo acelerado, mas o sistema de transporte de massa quase nada se mexeu. O metrô, embora entre os melhores do mundo em qualidade operacional, avançou a passos de tartaruga. Restam esperanças, claro. Para amenizar a curto prazo os problemas de locomoção das pessoas, um novo sistema de transporte de ônibus calcado em corredores é uma saída. Junto com isso, não se deve desprezar, nunca, a qualidade. Que o diga o empresário José Ruas Vaz, que comanda uma frota de 4 mil ônibus em São Paulo. Há pouco tempo suas empresas colocaram para rodar os primeiros 42 ônibus com motor traseiro e equipados com ar-condicionado. “Crescemos em passageiros transportados”, diz Ruas, que agora parte para nova investida. Já encomendou os primeiros 25 ônibus articulados com ar-condicionado. “Se possível, vamos oferecer água gelada grátis para atrair o usuário”, conclui Ruas.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

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

Colaboradores

Sonia Crespo
Denis Cardoso
Gustavo Feltrin (publicidade)

Editor 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

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

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

Tiragem
10.000 exemplares

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

Circula no mês subsequente ao de capa

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

RODOVIÁRIO	8
Real Expresso completa 50 anos sob o comando do fundador	
HOMENAGEM	14
A Abrati revencia 14 pioneiros do transporte brasileiro de passageiros	
LANÇAMENTO	16
Dobradinha Volkswagen/Irizar estreia em linhas internacionais	
MAIORES DO TRANSPORTE	18
Solenidade de premiação congrega 400 empresários e personalidades	
PERSONALIDADE	22
Otávio Cunha, presidente da NTU, eleito Personalidade do Transporte	
ACARI	23
Operadora promove ações sociais para se aproximar da comunidade	
PINTURA DE FROTA	26
Viação Cometa vence no concurso de pintura de frota	
CARROCERIAS	30
Mascarello e Fabusforma mostram novos produtos	
FRETAMENTO	31
Empresas do setor buscam novos caminhos para crescer	
CLANDESTINOS	34
Recife adota linha-dura na prevenção do transporte alternativo	
BILHETAGEM	37
Cidades do interior fluminense e paulista adotam cobrança eletrônica	
MÉXICO	40
Volkswagen e Comil instalam fábricas de chassis no México	
MERCADO	42
Diminui a distância entre a líder e a vice-líder do mercado de chassis	
MICROÔNIBUS	44
Crescem as vendas de microônibus, que oferecem vantagens operacionais	
GUIA DE MICROS E MINIS	46
Os produtos dos fabricantes de chassis e carrocerias para o segmento	
GÁS NATURAL	66
Petrobras quer estimular o uso do gás natural no transporte de passageiros	

SEÇÕES

Editorial **5**

Custos Operacionais **65**

Em microônibus e utilitários leves,
com a RT31 você
vai mais longe.



2021

ART-0031



2021

Seletivo Metropolitano

A RT31 é mais uma banda exclusiva Tipler que está dando o que falar. Na utilização específica em microônibus e utilitários leves, a RT31 vem apresentando um rendimento quilométrico muito superior ao da concorrência. E você sabe que maior desempenho quer dizer menor custo por quilômetro rodado, menos tempo com o veículo parado em manutenção e economia até em serviços e estrutura de borracharias.

Se você usa softwares de controle de quilometragem em sua frota, compare a RT31 com a banda que você tem usado. Apostamos que você vai gostar do resultado.

Consulte um Concessionário Tipler sobre
a utilização da RT31 e das outras bandas exclusivas.



www.tipler.com.br



O senhor Real Expresso

Exemplo de espírito empreendedor e perseverante, José Augusto Pinheiro, 70 anos, segue firme no comando do grupo Pinus

No Brasil que se caracteriza pelo desaparecimento prematuro de empresas, comemorar 50 anos é façanha para poucos. E ainda maior quando há fôlego para ampliar a qualidade do serviço. A Real Expresso, que veio ao mundo do transporte de passageiros em 16 de outubro de 1953, 13 dias após a Petrobras, cumpriu, e cumpre, esses dois requisitos. Mas a empresa, que a partir de Uberlândia (MG) ganhou o Brasil, evitou as grandes comemorações que um cinquentenário pode ensejar. O ato mais visível começa a se materializar no final de novembro, com a entrega de 35 ônibus encarroçados pela Comil, de Erechim (RS), sobre chassis Mercedes-Benz. Em vez de pompa, um investimento de R\$ 15 milhões em uma renovação que equivale

a 12% da frota de 290 ônibus.

A discreta comemoração, mais visível em adesivos afixados nos ônibus da empresa, tem o dedo do diretor-presidente José Augusto Pinheiro, mineiro de Paracatu que, aos 70 anos (completa 71 em dezembro), segue firme no comando do grupo, e sem planos para se aposentar. “Não quero pompa nenhuma”, decretou, e repete, o ex-motorista de caminhão que administra empresas de ônibus desde 1959, quando adquiriu a São Cristóvão, de Patos de Minas. Em 44 anos, o universo de 16 veículos que marcou o princípio da trajetória de José Pinheiro no ramo ganhou horizontes maiores. Hoje são 554, distribuídos a partir das três frentes de operação das empresas de transporte de passageiros abrigadas na holding Pinus, localizadas nas regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

Pelas 117 linhas urbanas, intermunicipais e interestaduais, esses veículos rodaram, ao longo do ano passado, 57,4 milhões de quilômetros, fruto de 562,8 mil viagens, e transportaram 31,1 milhões de passageiros.

Mas José Augusto Pinheiro insiste: nada de pompa. Afinal, ele é o núcleo da história da Real Expresso, exemplo cristalino de seu espírito empreendedor e perseverante. E seu cotidiano continua assentado sobre rodas, paixão de infância materializada a partir dos 13 anos, quando transportava cana-de-açúcar para moendas de Paracatu, desafiando a fiscalização das autoridades da polícia local. “Esse pessoal me prendia, rapaz”, conta. A alforria veio com um termo de responsabilidade assinado por um grupo de maçons da cidade, que lhe rendeu uma carteira de motorista aos 14 anos.

As portas que José Pinheiro foi abrindo o levariam, em 1950, a Patos de Minas, ao volante de um Ford 1942. Em sociedade com os irmãos Elmo e João, chegou a ter oito caminhões. Quando a Transporte Pinheiro foi desativada, em 1955, restou um. “Desse modo comecei, com um International L180, de 1952”, recorda. Um ano depois comprou um FNM. Com ele percorreu o Nordeste e foi comprando caminhões. Desbravava regiões que, mais tarde, seus ônibus viriam a percorrer.

A alavanca que o colocaria no mundo do transporte de passagei-



Um dos 35 ônibus Comil sobre chassi Mercedes recém-adquiridos

ros viria da decisão do também mineiro Juscelino Kubitschek de transferir a capital do Brasil para o Planalto Central. Brasília exigiu caminhos de ligação com outras regiões, como a BR-7, hoje 040, que liga a cidade a Belo Horizonte. O trecho de 740 quilômetros foi dividido em oito lotes. Coube a Ster pavimentar os 85 quilômetros entre o rio São Marcos e Paracatu, e a José Pinheiro e seus seis caminhões, transportar, entre 1956 e 1960, os materiais trazidos de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, além de cascalho e brita. “Eu dirigia e fazia a manutenção dos veículos”, recorda o empresário.

Com o fim das obras, José Pinheiro reforçou o capital obtido com a venda dos caminhões e se associou ao grupo Vieira e Companhia Ltda., de Patos de Minas, para comprar uma empresa que contava com uma frota de 16 ônibus, a São Cristovão, que hoje opera, a partir dessa cidade, linhas com destino para Minas Gerais, Goiás e Distrito Federal. O mundo sobre rodas que começava a ser construído viria a ficar maior com a aquisição, em novembro de 1964, da Real Autopeças Ltda. e seus 40 ônibus, em sociedade com Ataídes de Deus Vieira, Geraldo Dias e José Peres de Lima. “Cada um tinha 25% do capital da empresa”, recorda.

O núcleo de gestação da Real foi uma pequena casa de peças em Uberlândia. “Os proprietá-

rios montaram uma empresa de transporte, que começou com duas pequenas jardineiras que faziam as rotas Uberlândia-Itumbiara e Uberlândia-Ituiutaba”, lembra José Pinheiro. Com o passar dos anos, a Real Autopeças deu origem a Real Moto Peças, um dos maiores grupos atacadistas de peças e, em 1973, a Real Expresso, uma das maiores empresas de transporte de passageiros do País. José Pinheiro, que ainda estava à frente da São Cristovão, assumiu o comando da empresa, vaga destinada a Ataídes Vieira, que acabou eleito prefeito de Patos de Minas.

PILOTO DE AVIÃO – Quando o novo grupo tomou conta dos negócios, os horizontes da Real já eram bem maiores que o do processo inicial. Entre as novas linhas destacavam-se a Brasília-São Paulo, Goiânia-São Paulo e Uberlândia-São Paulo. Em pouco tempo, a frota de ônibus Chevrolet a gasolina foi substituída por Mercedes-Benz a diesel. José Pinheiro desdobrava-se “em uma correria dos diabos” entre Patos de Minas, Uberlândia, São Paulo e Rio de Janeiro, pilotando o próprio avião. “Tenho quase 20 mil horas de voo”,



José Pinheiro: “Se alguém quiser ficar de mal comigo é só dizer que quer comprar a minha empresa”

afirma, trazendo à tona mais uma de suas facetas.

Por terra, os caminhos que levavam a São Paulo não eram nada fáceis. De Brasília, eram dois itinerários, por Anápolis, Uberlândia e Uberaba; e por Goiânia, trevo de Monte Alegre e Barretos. Entre Uberlândia e Uberaba e Monte Alegre e Barretos, as estradas eram de terra. “Nos períodos de chuva, os ônibus atolavam noite e dia. Era um inferno”, conta Pinheiro, que manteve a parceria com Ataídes até 1975, quando este criou uma nova empresa, a Nacional Expresso, e ficou com as linhas Goiânia-São Paulo, Uberlândia-São Paulo e Goiânia-Uberlândia.

Mas antes da cisão, processo no qual ficou com 75 ônibus, José Pinheiro começou a empreender o caminho que levaria a futura Real Expresso a se transformar em um ícone de serviço de qualidade. “Sempre tivemos em mente prestar o melhor serviço. Não somos a maior empresa, mas sempre perseguimos o objetivo de ser a melhor”, ensina o empresário, que repete, como um mantra, o

PERFIL

Empresa	Veículos	Linhas	Km rodados (milhões)	Passageiros transportados	Viagens
Real Expresso	290	47	34	2 milhões	50 mil
Planalto	38	6	2,8	40 mil	1,8 mil
Viação Rondônia	42	12	4,4	500 mil	15 mil
Acreana	60	22	4,4	1,45 milhão	46 mil
Colibri	54	8	4,8	410 mil	10 mil
Aquiri **	70	22	7	26,7 milhões	440 mil
Real Carga ****	500	-	33	12 milhões ***	72 mil

* Dados referentes a 2002; ** Transporte urbano em Rio Branco (AC); *** De toneladas; **** Transporte de cargas; Fonte: Real Expresso

lema: O melhor, ou nada! Essa obsessão renderia, em 1997, o Sistema de Qualidade ISO 9002, o primeiro de uma empresa de transporte interestadual de passageiros no Brasil.

A Real colhia os frutos do investimento na contratação, em 1967, da consultoria dinamarquesa Instalation, um dos marcos do processo de reorganização das atividades do grupo. O suporte abriu, nos anos 70, as portas do transporte coletivo brasileiro a inovações como ônibus com suspensão a ar, motor turboalimentado, tacógrafo (junto com a



Marcopolo/Scania, 1971, em frente à sede da Real Expresso em Brasília

Penha) e dupla de motorista, com ponto de apoio ao longo do percurso. “Fomos os precursores”, diz o orgulhoso José Pinheiro. As duplas, que na rota Brasília-São Paulo eram substituídas em Uberlândia, acabaram dando lugar a pontos de apoio instalados em Ribeirão Preto, Uberlândia, Goiânia e Brasília. Afinal, “motorista

que dorme em ônibus não descansa direito”.

Mas isso era pouco para o espírito irrequieto que se mantém ativo em José Pinheiro e que se irradia pela empresa, razão de projetos como o CamaBuss, executado pela Busscar e implantado há três anos, que permite aos usuários de duas linhas para São

Paulo e uma para Ribeirão Preto viajarem em assentos (18 em cada ônibus) com inclinação de até 180 graus. Havia novos caminhos a serem desbravados. E então, a partir de 1972, José Pinheiro passou a se dedicar à empreitada de abrir a rota Brasília-Salvador, um caminho cheio de percalços. O principal deles era a travessia do rio São Francisco, na região de Ibotirama, que precisava ser feita por balsa. “Tínhamos balsas próprias. A margem esquerda do

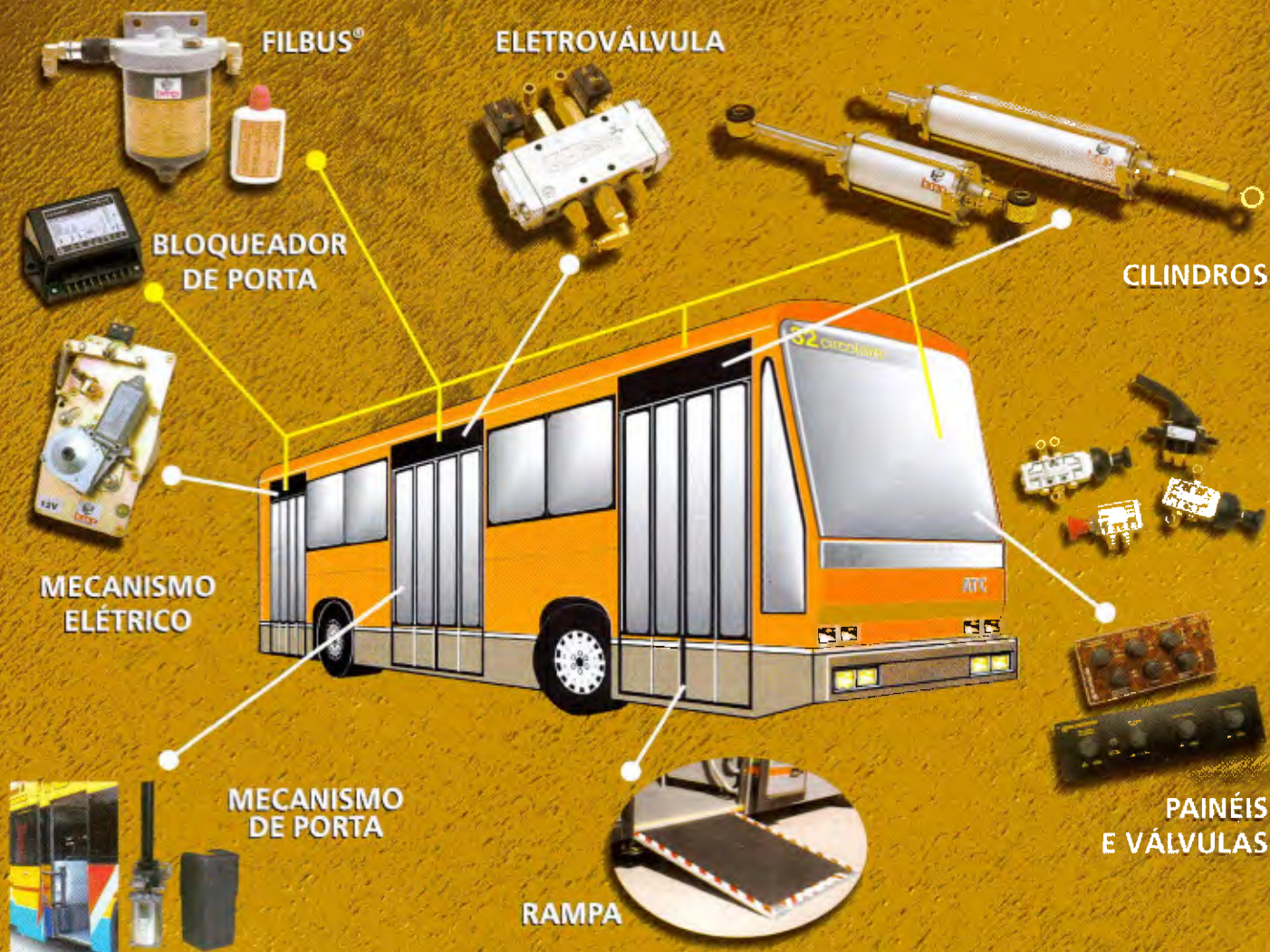
rio tem uma planície de dez quilômetros de extensão. Quando o rio transbordava, impedia a passagem de ônibus. Nós transportávamos os passageiros de canoa. Era uma agonia”, recorda. A ponte só chegou em 1984. O avanço para o Nordeste foi sustentado pela incorporação de quatro empresas que operavam ao longo da rota Brasília-Salvador, uma delas a Viação Alto Paraíso, em 1972, com 14 ônibus, que fazia a linha entre Alto Paraíso (GO), na Chapada dos Veadeiros, e Brasília. O mesmo ocorreu com a Ouro Branco, com sede em Londrina, quando a Real Expresso obteve a concessão para explorar a linha Brasília-Porto Alegre. Isso foi em 1975, ano em que os ônibus da empresa também passaram a circular nas rotas Goiânia-Rio de Janeiro e Goiânia-Belo Horizonte.

José Pinheiro manteve a sede da Real Expresso em Uberlândia até 1981, quando decidiu transferi-la para Brasília, região “que não tinha nada” quando transportava gado de Formosa (GO) para Paracatu, nos seus primeiros anos



Um dos primeiros ônibus do grupo, um Chevrolet

Tecnologia, qualidade e preço para micros, urbanos e rodoviários.



ISO
9001



bmp
BODE MASATS PROAR



Exclusiva para
equipamentos BMP
instalados com o FILBUS.

Tecnologia em Movimento - www.bmp-proar.com.br - bmp@proar.net
SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente): 0800.7044907



Os ônibus Chevrolet a gasolina foram substituídos por Mercedes-Benz a diesel

de motorista de caminhão e onde a empresa contava com um terreno desde 1966. Quando se instalou na capital, o grupo, que já havia negociado a São Cristóvão, contava com uma nova vertente, a Real Encomendas e Cargas, o braço de transporte de cargas hoje formado por 500 caminhões, que transportaram, em 2002, 12 milhões de cargas em 72 mil viagens. Um ano depois, incorporou a Expresso Santa Marta, a mesma empresa que lhe recusara emprego de motorista em 1950 porque era muito franzino e se recusou a lhe vender, em 1952, um International KB7. “Achavam que o caminhão era caro para o meu porte”, recorda.

Em Brasília, José Pinheiro enfrentou o único contratempo que destaca de sua vida empresarial, insuficiente para abalar seu espírito empreendedor. Em abril de 1982, resolveu investir em uma empresa de transporte coletivo urbano, a Viação Alvorada. Dez anos depois, passou-a adiante, depois de concluir que o avanço do transporte pirata era um caminho sem volta. “Transporte urbano em Brasília é uma calamidade”, resume.

Mas a cidade serviu de suporte para uma empreitada que começou a ser desenhada em 1979,

quando voltou suas atenções para o Norte. O projeto deu origem à subsidiária Real Norte, com sede em Rio Branco (AC), que administra a Viação Rondônia (RO), a Acreana (AC), a Colibrí (MT) e a Aquiri, empresa de transporte urbano que opera na capital acreana.

CAMPO DE TESTES – A holding Pinus, criada há 15 anos, também cravou sua bandeira no Nordeste, onde tem 50% da Viação Planalto de Campina Grande (PB), que opera, a partir de Brasília, rotas que levam a Natal, João Pessoa, Campina Grande, Mossoró, Souza e Patos e Cajazeiras. E diversificou suas atividades com a Resaults Logística, especializada no desenvolvimento de soluções logísticas, e a Brasília Motors, projeto iniciado em parceria, em 1994, com o tricampeão mundial de Fórmula 1 Nelson Piquet que se transformou na maior revenda Mercedes-Benz da América Latina e base de um centro de treinamento da indústria alemã desde março de 2002.

Toda essa estrutura dá suporte ao que José Pinheiro define como o campo de testes em que se transformou a Real Expresso. “Somos um laboratório de experiência da indústria automobilística. Desde que assumimos, pro-

duzimos 16 modificações de chassi, todas incorporadas pelo fabricante”, conta, orgulhoso. O fabricante é a Mercedes-Benz, origem de todos os chassis dos veículos do grupo, que, incluindo os caminhões, consomem 28 milhões de litros de óleo diesel ano.

“No caso dos novos ônibus, definimos previamente as modificações desejadas. Quando chegam, são avaliados”, explica José Pinheiro, antecipando o procedimento que será adotado com os veículos entregues pela Comil, os primeiros entregues por essa empresa à Real Expresso. Até agora, a empresa utilizava carrocerias Busscar e Marcopolo. José Pinheiro diz que isso é consequência da diretriz de trabalhar com engenheiros recém-formados. “Aliamos o conhecimento teórico com a prática.” Em uma empresa que tem funcionário com 50 anos de casa, todos os gerentes dos núcleos da holding são engenheiros. Isso em um universo de 4,4 mil empregados diretos, 440 terceirizados, dentro da empresa, e 21 mil indiretos.

O empresário que evita falar em aposentadoria e se orgulha de comandar uma empresa que “em 50 anos nunca pagou salário com um dia de atraso, nem enfrentou uma greve”. Mas não esconde um desejo: gostaria que a família, que controla a empresa, se mantivesse no comando. “O que tinha de fazer, já fiz. A sequência vai depender deles”, explica, referindo aos quatro filhos – Éder, Vânia, Thais e Adriana. José Pinheiro evita fazer previsões sobre o futuro, mas não desautoriza quem afirma que a sucessão passa por Éder Pinheiro, que hoje comanda a Real Norte. O desejo de manter o grupo sob controle da família pode ser resumido em uma de suas frases: “Se alguém quiser ficar de mal comigo é só dizer que quer comprar a minha empresa”. ■



Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler. Para mais informações, visite o site www.mercedes-benz.com.br ou ligue 0800 90 90 90.

A maior conquista da Real Expresso
é o sorriso de satisfação dos seus passageiros.

Homenagem da Mercedes-Benz
aos 50 anos de estrada da Real Expresso.



Mercedes-Benz
Você sabe por quê

Pioneiros homenageados

A Abrati presta homenagem aos desbravadores de fronteiras e protagonistas da história do transporte rodoviário de passageiros

O esforço desses homens conta a história do País.” O depoimento do deputado federal e ex-ministro Eliseu Resende (PFL-MG) funciona como um resumo do alcance da homenagem prestada na noite de 4 de dezembro pela Associação Brasileira das Empresas de Transporte Terrestre de Passageiros (Abrati) a 14 empresários do setor. Coube ao ex-ministro, um dos líderes da chamada bancada dos transportes no Congresso Nacional, dar o tom da emoção que marcou o encontro realizado no Clube das Nações, em Brasília. Afinal, ali estavam reunidos desbravadores de fronteiras, protagonistas dos primórdios e do presente da história do transporte rodoviário de passageiros.

Eliseu Resende fez uma incursão ao tempo em que era diretor-geral do Departamento de Estradas de Rodagem do Estado de

Minas Gerais (DER-MG), entre 1964 e 1967, para recordar encontros com dois dos homenageados, o mineiro Abílio Pinto Gontijo e o capixaba Camilo Cola. “Eram condutores de jardineiras”, lembrou. Gontijo e Cola, que lideram

empresas que estão entre as maiores do segmento na América Latina, foram dois dos empresários “convocados” para desenvolver as chamadas linhas pioneiras, necessidade criada a partir da implantação da política de integração nacional desenvolvida por Juscelino Kubitschek, “o homem do asfalto”, como definiu Resende.

Não foi uma tarefa fácil em um país de dimensões continentais e



José Resende, diretor-geral da ANTT, deputado federal Romeu Queiroz, Sérgio Braga, presidente da Abrati, deputado federal e ex-ministro Eliseu Resende na solenidade

estradas em condições muito mais adversas que as atuais. Muitas foram literalmente abertas por esses desbravadores. Para se ter uma idéia do desafio, Resende recordou que, em 1967, quando já estava à frente do extinto Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (DNER), havia apenas um quilômetro de asfalto em Mato Grosso, estado ainda integrado pela região Sul, que deu origem a Mato Grosso do Sul há 24 anos. “Nós precisávamos das jardineiras para enfrentar a lama na chuva e a poeira na seca”, explicou. E com elas, abrir caminho para outros empreendedores, os que redesenham as fronteiras agrícolas nacionais.

O alcance da solenidade, definida pelo presidente da Abrati, Sérgio Augusto de Almeida Braga, como “o início do reconhecimento do setor”, pode ser dimensionado pelos robustos números das empresas lideradas pelos empresários homenageados. Ali, aos olhos das pessoas que lotaram as dependências do Clube das Nações, estavam os gestores de grupos que hoje, segundo estimativas da Abrati, reúnem uma frota estimada em 15 mil ônibus, geram 70 mil empregos diretos e pagam, anualmente, um

OS AGRACIADOS COM O PRÊMIO “OS PIONEIROS”

Abílio Gontijo	Empresa Gontijo de Transportes
Affonso Oger	Expresso Itamarati
Arthur Schwambach	Real Alagoas de Viação
Camilo Cola	Viação Itapemirim
Dimas José da Silva	Viação Presidente
Francisco Sebastião Noel	Viação Salutaris e Turismo
Aylmer Chieppe,	
Vallécio Chieppe	Viação Águia Branca
e Wander Chieppe	Empresa Unida Mansur e Filhos
João Mansur	Expresso Guanabara
Jacob Barata	Auto Viação 1001
Jelson da Costa Antunes	Real Expresso
José Augusto Pinheiro	Viação Planalto
José Moacyr Teixeira	

OS
passageiros



Sérgio Braga entrega troféu e placa alusivos à homenagem a Camilo Cola



Abílio Gontijo, Camilo Cola, Jelson Antunes e Francisco Noel, quatro dos 14 pioneiros homenageados

volume de impostos da ordem de R\$ 1,2 bilhão.

A esses empresários, que têm um ponto de partida comum, a origem humilde, o Brasil deve a estruturação de seu sistema de transporte rodoviário, meio de deslocamento de 95% dos passageiros nas viagens intermunicipais e interestaduais, salientou Almeida

Braga. "Foram integradores das regiões do País, construtores de um setor que foi inovador, empreendedor, e que se formou sem um centavo público", reforçou o diretor-geral da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT). José Alexandre Nogueira Resende.

"A segunda e a terceira gerações terão de continuar construindo esta

história, que precisa ser preservada para que sirva de lição para as futuras gerações", apelou Eliseu Resende. A primeira parte já é uma realidade, e a segunda deu um passo adiante. E, a julgar pelas palavras de Almeida Braga, não vai parar com a homenagem feita em Brasília, a mola propulsora dos sonhos de Juscelino. ■

Trans LUX

- 512 KB DE MEMÓRIA POSSIBILITANDO MAIS DE 4.000 DESTINOS OU MENSAGENS.
- OS MODELOS RODOVIÁRIOS ALTERNAM O DESTINO COM O HORÁRIO DE PARTIDA DA VIAGEM, SELECIONADO PELO PRÓPRIO MOTORISTA.
- PERMITEM A INSERÇÃO DE MENSAGENS ESPECIAIS COMO FELIZ NATAL, FELIZ PÁSCOA.
- PEQUENAS DIMENSÕES, PODENDO SER INSTALADOS EM QUALQUER CAIXA DE VISTA EM VEÍCULOS NOVOS OU JÁ EM USO.

Para rodoviários e micros, disponíveis em tamanhos 48, 64 e 80 colunas, permitindo um maior ou menor número de caracteres.

Os destinos mostrados podem ter um texto fixo ou até dez que se alternam.

Concepção matricial permitindo a livre programação de textos e desenhos.

Programação dos destinos ou mensagens de forma simples com o auxílio de "software especial".

Carregador portátil, para programação dos equipamentos.

Regulagem automática de intensidade, ótima visibilidade noite e dia.

TRANSPUBLIC ELETRÔNICA
RUA VITORINO DE MORAES, 426 - CHÁCARA SANTO ANTÔNIO
CEP 04714-030 - SÃO PAULO - SP
TEL/FAX - 5181 7851
E-mail : transpublic@stl.com.br

URBANO
96L



RODOVIÁRIO
80L



MICRO
64L



MINI
48L



Pluma se “veste” com VW e Irizar

Chassi pesado VW com motor traseiro, encarroçado pela Irizar: a dobradinha entra na frota da empresa de linhas internacionais

A Volkswagen Caminhões e Ônibus e a Irizar Ônibus fizeram um negócio que no futebol seria como um gol de placa: venderam 100 ônibus rodoviários à Pluma Conforto e Turismo, empresa brasileira com sede em Curitiba e que, além de linhas nacionais, é tradicional operadora de rotas regulares ligando o Brasil aos países do Mercosul.

O fornecimento passa a ter certamente um registro especial na agenda de negócios concretizados pela Volkswagen e Irizar. O chassi vendido à Pluma marca a estréia da Volkswagen no segmento de ônibus rodoviários. Já para a espanhola Irizar, é a maior transação que faz de uma só vez desde que se instalou no Brasil.

Não há informação oficial sobre o valor do negócio, mas se calcula que a compra dos 100 ônibus, incluídas as carrocerias, envolveu

uma soma em torno de R\$ 38 milhões.

O chassi é o modelo VW 18.310 OT. A venda à Pluma se deu antes mesmo do lançamento oficial do produto que tem estrutura modular, suspensão pneumática e motor traseiro Cummins 6CTAA de 303 cv. O ônibus é fornecido na versão boogie, que reduz custos de encarroçamento e permite bagageiros mais amplos. A carroceria Irizar é do modelo Century. Os novos ônibus terão 12,85 m de comprimento e dois eixos, uma mudança em relação ao padrão trucado que a empresa utiliza. Menor peso morto e redução de custos com pedágio influenciaram a decisão.

A Pluma passou por dificuldades financeiras nos anos de 2000 e 2001 atribuídas principalmente à queda do movimento internacional. A desvalorização do peso frente ao dólar agravou a crise econômica na Argentina, que trouxe

entre as consequências a redução no movimento de passageiros nas rotas com o Brasil. A Pluma foi comprada em 2002 pelo Grupo Vale do Sol, com sede em Botucatu, interior paulista. Em 2003 já houve uma reação no movimento internacional à medida que os argentinos começaram a se

recuperar do abalo de sua moeda. As frequências estão sendo retomadas e a taxa de ocupação dos ônibus está se restabelecendo em melhores níveis.

A Pluma, que também liga o Brasil ao Paraguai e ao Chile, opera transporte rodoviário de passageiros em linhas domésticas nas regiões Sul e Sudeste. Tem negócios também em fretamento e turismo de passageiros e em cargas e encomendas. É uma empresa tradicional fundada há quase 40 anos, em 1966, e conta com um quadro de 1.100 funcionários.

O controlador da Pluma, o Grupo Vale do Sol, tem cerca de uma dezena de empresas que operam ônibus urbanos e de fretamento em cidades do Nordeste, Centro-Oeste e Sudeste. A frota total do grupo está em torno de 950 ônibus e sua força de trabalho soma 4,5 mil empregados.

A Pluma é a maior empresa do Grupo Vale do Sol. Deverá fechar 2003 com receita de R\$ 85 milhões. O resultado na última linha não será mais vermelho, diz o presidente do grupo, Roger Mansur Teixeira. O grupo assumiu há menos de dois anos o controle da Pluma.

A renovação da frota está entre as ações prioritárias para melhorar o desempenho da empresa. O objetivo é recuar – de seis para três anos – a idade média dos ônibus.

A Pluma em 2003 está movimentando 1,5 milhão de passageiros por mês. Sua frota, em torno de 300 carros, roda 4 milhões de quilômetros. Em 2004 a previsão é transportar 10% mais passageiros. ■



O novo rodoviário VW 18.310 OT com carroceria Irizar

Real Expresso

50 anos com 50 novos Comil



Há 50 anos a Real Expresso conquista a confiança e o respeito de seus passageiros pela qualidade dos serviços. Ao comemorar seu cinquentenário, coloca na estrada os novos Campione 3.65, com a tecnologia Comil. Parabéns, Real Expresso.



O troféu da glória



Um público seletivo e superior a 400 pessoas prestigiou o evento aberto por Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora

A entrega dos troféus das Melhores do Transporte, promoção tradicional da revista Transporte Moderno, do grupo OTM, o mesmo que edita Technibus, é sempre uma solenidade de muito brilho e emoção. Não foi diferente dia 26 de novembro último em São Paulo, quando se deu a festa prestigiada por mais de 400 convidados, personalidades e homenageados que integram e participam da cadeia de transporte: transportadores, serviços e indústrias.

Especificamente na atividade ligada ao transporte de passageiros por ônibus, três empresas receberam o troféu: a mineira Empresa Gontijo de Transportes, no segmento rodoviário de passageiros, a carioca Viação Acari, na modalidade metropolitana de passageiros, e a catarinense Príncipe Transportes e Turismo, no segmento de fretamento e turismo.

Acari e Príncipe estrearam o gosto da vitória, conquistada pelo desempenho que apresentaram nos seus balanços financeiros de 2002. Já a Gontijo levou o oitavo troféu de melhor do seu segmento desde que foi instituído o prêmio, em 1987.

Mas o transporte também é feito por outros meios. E como é praxe em 40 anos de cobertura da revista Transporte Moderno, o troféu de melhor é estendido a outros modos. Assim, as empresas vencedoras nos segmentos aéreo, ferroviário, marítimo e fluvial igualmente foram reconhecidas e homenageadas.

No transporte aéreo a vencedora foi a Gol Transportes Aéreos, controlada pelo grupo Constantino que tradicionalmente opera em transporte de passageiros por ônibus. Presidida por Constantino de Oliveira Jr., a empresa conseguiu conquistar o prêmio de a

melhor do Transporte no seu segmento já no terceiro ano de operação, uma façanha inédita na história da premiação por Transporte Moderno.

A emoção é um traço marcante numa atividade feita de pioneiros, que começaram literalmente do zero. E a conquista do troféu de Melhor do Transporte – baseado em critérios científicos – certamente é uma prova que o pioneirismo pode conviver ao lado da glória.

A solenidade contou com a presença de Jurandir Ribeiro Fernandes, secretário dos Transportes do Estado de São Paulo, Meton Soares Jr., vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT), que representou o presidente da entidade, Clésio Andrade, e Flávio Benatti, presidente da Federação das Empresas de Transporte de Carga de São Paulo (Fetcesp). Também compareceram à premiação Otávio Vieira da Cunha Filho, presidente da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), Newton Gibson, presidente da Associação Brasileira dos Transportadores de Carga (ABTC), Rui César Alves, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região (Setcesp), Antônio de Oliveira Ferreira, presidente do Sindicato das Empresas de Transportes de Carga do ABC (Setrans) e Thiers Fattori Costa, presidente de honra da CNT.

A premiação foi dividida em três módulos: Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota, As Maiores e Melhores do Transporte e Logística e Personalidade do Transporte 2003.



SERVIÇOS DE TRANSPORTE

Meton Soares Júnior, vice-presidente da Confederação Nacional do Transporte (CNT) fez a entrega solene dos troféus aos Melhores do setor de Serviços de Transporte



Transporte Aéreo
Constantino de Oliveira Jr, presidente da Gol Transportes Aéreos



Transporte Ferroviário
Benony Schmitz Filho, presidente da Ferrovia Tereza Cristina



Transporte Marítimo e Fluvial
Pedro Henrique Garcia de Jesus, presidente da Cia. Libra de Navegação



Fretamento e Turismo
Roberto Dressel, diretor da Príncipe Transportes e Turismo



Metropolitano de Passageiros
Marcus Vinicius de Mello Soares, gerente de Qualidade da Viação Acari



Rodoviário de Passageiros
Abílio Gontijo Júnior, superintendente da Empresa Gontijo de Transportes



Rodoviário de Carga
Júlio Simões, presidente, e Fernando Simões, vice-presidente da Júlio Simões Transportes e Serviços

AS MELHORES ENTRE AS MELHORES



Pedro Henrique Garcia de Jesus e Júlio Simões com os troféus



Joaquim de Souza Gomes, da Gerdau, recebe o prêmio das mãos de Meton Soares



Gustavo Timbó, da Petrobras Distribuidora, a melhor do setor de serviços para transporte



INDÚSTRIA DO TRANSPORTE

Newton Gibson, presidente da Associação Brasileira dos Transportadores de Carga (ABTC) e vice-presidente da CNT entregou os troféus para os melhores do setor Indústria do Transporte



Carrocerias e Implementos para Caminhões
Raul Anselmo Randon, presidente da Randon Implementos



Carrocerias para Ônibus
Almir Vargas, em nome de Paulo Pedro Bellini, presidente da Marcopolo



Indústria Aeronáutica e Componentes
Benno Kialka, diretor de Relações Públicas da Empresa Brasileira de Aeronáutica (Embraer)



Montadora de Veículos
Flávio Crosa, diretor de Vendas da Agrale



Indústria Ferroviária
Alfredo Fisher, diretor financeiro da Gevisa



Materia-prima e Peças
Joaquim de Souza Gomes, diretor de Logística e Transporte da Gerdau



Pneus e Insumos
José Carlos Garcia, diretor de Marketing e Vendas da Pirelli Pneus

SERVIÇOS PARA TRANSPORTE

José Fioravanti, vice-presidente da CNT, entregou os troféus aos representantes das empresas classificadas como as Melhores de Serviços para Transporte



Financeiras e Bancos
Michael Kempa, diretor presidente, e Chavier Accaries, diretor comercial da DaimlerChrysler Leasing Arrendamento Mercantil



Recauchutagem de Pneus e Insumos
Vitacir Paludo, diretor da Borrachas Vipal



Concessionária de Rodovias
Luiz Roberto Pimenta, diretor de Engenharia da Rodovias Integradas do Oeste (SPVias)



Operador Logístico
Mauro Dias, diretor de Comercialização e Logística da Cia. Vale do Rio Doce (CVRD)



Infra-Estrutura e Gestão
Gustavo Schild, superintendente de Logística de Carga da Empresa Brasileira de Infra-Estrutura Aeroportuária – Infraero



Automação e Informática
Francisco Carlos Trindade, gerente de Negócios da Autotrac Comércio e Telecomunicações



Seguradora
José Campelo de Oliveira, gerente de Transporte da Porto Seguro Cia. de Seguros Gerais



Distribuidora de Combustível
Gustavo Timbó, gerente de Marketing de Transporte da Petrobras Distribuidora



Transporte de Valores
Eduardo Domingues Brandão, diretor Comercial da Protege - Proteção e Transporte de Valores



Holdings
Leonardo Couto Vianna, diretor de Desenvolvimento de Novos Negócios da CCR - Cia. de Concessões Rodoviárias



Locação de Veículos
Antônio Cláudio Resende, vice-presidente da Localiza Rent a Car

A Webasto tem novidades para micros e vans



CC 200

Ar condicionado para microônibus urbano e rodoviário. Tem a maior capacidade de refrigeração do mercado, 80.000 Btu/h. Compressor Unicla UX330 - 330cc.

Completa linha de ar condicionado para vans, ambulâncias, cabines e veículos especiais.

Capacidade de refrigeração de 12.000 a 40.000 Btu/h, e diversas opções de evaporadores, com insuflamento direto ou por dutos, e condensadores para instalação na saia ou no teto do veículo.

 <p>AC CC4 / 5 / 8</p> <p>Ar Condicionado para instalação no teto, com potência de 12.000 a 28.000 Btu/h.</p> <p>Inédito no Brasil</p>	 <p>CO4V</p> <p>Condensador para instalação na saia.</p>	 <p>CO2 TH / TL</p> <p>Condensador para instalação no teto.</p>
 <p>EV2D</p> <p>Evaporador com insuflamento direto e para motorista.</p>	 <p>EV2S</p> <p>Evaporador com insuflamento por duto lateral.</p>	 <p>EV2</p> <p>Evaporador com insuflamento direto ou por duto central.</p>

Webasto
clima de conforto



Olhos para fora

Otávio Vieira da Cunha Filho, que atua desde 1965 em transporte urbano, foi eleito Personalidade do Transporte 2003



Otávio Cunha (à dir.) recebe troféu entregue pelo secretário dos Transportes paulista, Jurandir Fernandes

Como faz todos os anos, a revista Transporte Moderno, publicação do mesmo grupo que edita Technibus, promove a eleição da Personalidade do Transporte, que distingue o dirigente de entidade, empresário, enfim aquele que se destaca na atividade setorial. Em 2003, o eleito foi o mineiro Otávio Vieira da Cunha Filho, de 63 anos, que desde 1965 atua no meio de transporte urbano e metropolitano de passageiros.

Otávio Cunha, que recebeu 6,4 de cada 10 votos apurados, tem se destacado pelo trabalho à frente da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), entidade que ele preside pelo quarto mandato. Seu foco de empenho é o barateamento das tarifas como fator de inclusão social.

De muitos anos para cá, com o desemprego, redução do emprego formal e outras mazelas sociais, brasileiros deixaram de figurar nas estatísticas dos usuários do transporte público. “Nossa empreitada

é transformar o círculo vicioso em círculo virtuoso. Reduzindo a tarifa traremos usuários para o sistema e, naturalmente, o transporte ilegal será banido”, prega Otávio Cunha. Sua convicção é que se um conjunto de medidas for adotado, a tarifa do transporte urbano e metropolitano pode cair em 50% e, com isso, trazer de volta os milhões de brasileiros – das classes D e

E – excluídos do sistema de transporte.

Para que isso possa acontecer, o presidente da NTU empunha algumas bandeiras. “Pregamos a abolição do ISS e da taxa de gerenciamento. Reivindicamos, também, a isenção do ICMS sobre a compra de ônibus. Fazemos transporte coletivo. Táxi é isento de ICMS e faz transporte individual”, argumenta. No rol de reivindicações, a NTU prega também a redução em 50% do preço do óleo diesel para os ônibus. E pede que a gratuidade do sistema de transporte urbano seja coberta pelo Fundo do Idoso. E mais: que o desconto dado à tarifa do estudante deve ser reembolsado às empresas pelo Fundo Nacional de Educação.

Mas para que esse leque de propostas vingue, é preciso que o transporte deixe de ser, como hoje é, uma concha de retalhos. “Fazemos nosso trabalho no município e temos pouco reconhecimento. No entanto o trânsito também é municipalizado, mas tem sua carta magna, o Código Brasileiro de

Trânsito. O transporte urbano não tem sua carta magna”, afirma Otávio Cunha.

Para ter seu reconhecimento, o setor se mobilizou politicamente. Otávio Cunha lembra que da criação do MDT (Movimento Nacional pelo Direito ao Transporte Público de Qualidade para Todos), – formado por várias entidades, entre elas a NTU, ANTP, Abifer – nasceu a Frente Parlamentar de Transporte, composta por mais de 125 políticos entre senadores e deputados federais.

O presidente da NTU eleito Personalidade do Transporte lembra também que o desafio nos últimos anos tem sido conscientizar o empresariado. “Sempre olhamos muito da garagem para dentro. Para mudarmos nossa imagem e da atividade temos que enxergar da garagem para fora”, diz.

Em 2003 Otávio Cunha destacou-se por coordenar, promover e participar de atividades que contribuíram para fortalecer o setor de transporte público urbano e metropolitano no País. Além de presidente da NTU, é vice-presidente da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), e exerce cargos de direção na Confederação Nacional do Transportes (CNT) e na Cepimar, a federação das empresas de transportes do Ceará, Piauí e Maranhão.

Otávio Cunha está ciente que a semente da mudança – e da valorização do transporte público – deve brotar entre o empresariado para germinar, também, institucionalmente. Ou seja, primeiro a idéia precisa ser comprada pelo interessado direto. Só assim poderá crescer e dar frutos externos. ■

Mérito empresarial e também social

Empresa de transporte urbano do Rio de Janeiro semeia capacitação de funcionários e ações sociais na comunidade

A Viação Acari, dona do melhor balanço financeiro do setor metropolitano de passageiros – na avaliação feita pela edição As Maiores e Melhores do Transporte 2003, do grupo que publica Technibus, – não tem sorte, mas mérito. Operadora de transporte público no Rio de Janeiro, metrópole sabidamente conturbada socialmente, a Acari, além de eficiente no seu negócio, preocupa-se com a comunidade onde atua e com os funcionários. E desse conjunto de soluções, consegue se destacar numa atividade que, apesar de fundamental, tem pouco brilho.

Os dois pilares da empresa são de fato os funcionários e a comunidade, que é a sua clientela. Com empregados treinados e motivados, a Acari colhe frutos, um deles refletido no bom atendimento dos passageiros.

Mas, redução de custos não se consegue com benção, nem magia. É resultante de filosofia empresarial e ações bem práticas. A idade média da frota da Acari, por exemplo, é de 2,93 anos, abaixo da média dos ônibus que compõem a frota do Rio, de 4,06 anos. Para manter a frota nova – o que efetivamente reduz os custos operacionais – não se pode parar: já programou para 2004 a renovação de 30% dos carros.

No ano de 2002 a Viação Acari ganhou o Prêmio Nacional de Conservação e Uso Ra-

cional de Combustível pelo aumento de 7,4% em sua eficiência energética, que resultou numa economia de 433.524 litros de óleo diesel por ano. É como se a empresa tivesse economizado o volume correspondente de um mês de óleo diesel.

Baixar custos sem perder qualidade é fundamental. Até porque o ambiente de convivência das empresas do Rio não difere de outras cidades brasileiras – caracterizado por queda no volume de passageiros pagos. A Acari em 1998 movimentou 33,8 milhões de passageiros. Em 2002 levou 25,7 milhões. Ou seja, perdeu 8,1 milhões de passageiros nesse pequeno período. Além da competição do automóvel, do transporte clan-

destino, a Acari padece de evasão de receita. De seus viajantes, 40% não pagam tarifas, uma situação que tende a ser aplacada a partir de 2004 com a instalação da bilhetagem eletrônica nos ônibus da cidade.

Segundo Cassiano Pereira, diretor vice-presidente da Acari, outra maneira – menos pragmática, mas institucional – de evitar evasão de receita e depredações dos ônibus é ter atuação efetiva junto à comunidade que utiliza os ônibus da empresa. O primeiro passo é manter ambiente de trabalho favorável ao bem-estar de funcionários e familiares. A empresa tem programa de atendimento médico aos funcionários e familiares e outro de saúde para a comunidade que serve.

Outra ação social é o Projeto Criança Acari, feito com alunos de escolas públicas do município do Rio. A atividade começou em 1997 e tem por objetivo a aproximação das crianças em idade escolar, atuais e futuros usuários do sistema de transporte urbano. Durante o período de férias escolares o projeto atende os filhos de funcionários com o objetivo de aproximar as famílias do ambiente de trabalho dos pais.

Exemplos vêm de cima. A direção está engajada na busca da qualidade. Os diretores lideram pessoalmente as mudanças culturais e os conceitos de qualidade total que direcionam o foco de toda organização para o cliente. ■

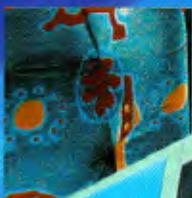
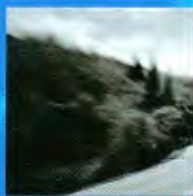


Cassiano Pereira: atuação efetiva na comunidade para evitar evasão de receita e depredações



IRIZAR

Irizar, o rodoviário de luxo 6 estrelas



Além do DESIGN

o mais importante é a SEGURANÇA

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

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



Century



InterCentury



Irizar, o rodoviário de luxo 6 estrelas



IRIZAR

IRIZAR BRASIL S/A

Rodovia Marechal Rondon, km 252,5

CEP 18607-810 • Botucatu-SP • Brasil

Fone: (14) 6802 8000 • Fax: (14) 6802 8001

e-mail: irizar@irizar.com.br • www.irizar.com

Visual que valoriza a marca

Projetos visuais premiados no 35º Concurso de Pintura de Frota sobressaíram pela identificação das marcas das operadoras

Carmen Lígia Torres



Viação Cometa: novo visual venceu na categoria Rodoviário de Passageiros

Viação Cometa, sediada em São Paulo (SP), foi a vencedora na categoria Rodoviário de Passageiros do 35º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frota promovido em novembro passado pela revista Transporte Moderno, do grupo que edita Technibus.

O segundo e o terceiro lugares couberam à Viação Pássaro Verde, de Belo Horizonte (MG), e à Companhia Atual de Transportes, da mesma cidade mineira. A menção honrosa da categoria fi-

cou com a Viação Xavante, de Barra do Garças (MT).

Na categoria Urbano de Passageiros não houve vencedoras, mas duas empresas receberam menções honrosas: a Tel Transportes Estrela, do Rio de Janeiro (RJ), e a Expresso Nossa Senhora da Saúde, de Lagoa Santa (MG).

MUDANÇA DE VISUAL – Ícone do transporte rodoviário de passageiros, a Viação Cometa teve premiada a pintura que marca sua mudança como operadora, com a aquisição da empresa pelo grupo Auto Viação 1001, em fins de 2001. Os carros com o novo leiaute

começaram a rodar no ano 2002.

Quem assina o design da Cometa é o já premiado escritório Misse Mota Arquitetura e Design, do arquiteto Luiz Misse Mota. “Como Cometa é um nome próprio e auto-explicativo, o projeto concentrou-se em situá-lo na nova identidade corporativa da empresa”, diz Misse Mota. Para ele, o principal desafio foi “resgatar a imagem correspondente à magnitude de uma marca forte e presentear a fidelidade de seu usuário com ares de novidade permanente”.

O meta do designer era concretizar em um leiaute adequado a motivação administrativa e operacional dos novos dirigentes da empresa, que foi recuperar o terreno perdido nos últimos anos para suas concorrentes. Foi criado, também por Misse Mota, o slogan “A Conquista do Espaço”, que remete ao espaço mercadológico e, também, ao espaço do universo, habitat natural de cometas.

“Optamos por um design que incorpora o conceito científico para os ônibus: o mistério, a luz, o universo, a novidade, o espaço. As cores usadas relacionam-se diretamente com o tema: amarelo, para o sol, azul intenso para o espaço profundo e noturno, azul mais claro para estabelecer a ligação entre as estrelas e, por fim, o branco que é a representação da luz”, explica Luiz Misse Mota.

O leiaute faz, ainda, uma home-



Pássaro Verde: após 25 anos, adota novas formas na pintura



Companhia Atual: nome inspirou a imagem

nagem ao cometa Hale Bopp, descoberto em 1995 por Alan Hale e Thomas Bopp, e que pôde ser visto a olho nu da Terra em 1997.

VISUAL “CLEAN” – Na segunda e na terceira colocações da categoria Rodoviário de Passageiros não apenas a identificação forte como também o estilo *clean* deram a classificação às empresas Viação Pássaro Verde e Companhia Atual de Transportes.

“A simplicidade dos dois projetos e a harmonia de cores e formas compõem um todo agradável e de identificação rápida”, disse Piero Di Sora, consultor de empresas e um dos três juízes do certame.

Ambos os projetos são de autoria do designer Armando Villela. Para a Pássaro Verde, o novo leiaute teve a finalidade de reciclar um padrão gráfico que se mantinha há 25 anos. A reesti-

lização da pintura de frota faz parte de um projeto completo de renovação visual, que incluiu sinalização, placas de guichês, uniformes e papelaria. “Buscamos um visual arrojado, moderno e que, ao mesmo tempo, tivesse uma grande praticidade na execução da pintura dos carros”, explica Armando Villela.

Do antigo visual, foram mantidos o pássaro e a cor verde, que acompanharam a empresa nos últimos 25 anos. No entanto, as formas foram modificadas, com o objetivo de criar um estilo futurista. Da mesma forma, a tipologia foi desenvolvida com exclusividade, bem como a logomarca MaxBus, que está gravada na área superior da lateral traseira dos veículos que operam um tipo diferenciado de serviço.

A intenção de imprimir um estilo futurista ao desenho lembrou

ao jurado Carlos Signorelli, gerente de Marketing da Volkswagen Caminhões & Ônibus, traços encontrados em bem resolvidas páginas da Internet. “O leiaute remete às navegações virtuais, expressando velocidade”, disse.

A intenção de Armando Villela na pintura da Companhia Atual, terceira colocada na categoria, partiu da necessidade de criação de uma imagem totalmente nova para a empresa.

Isto porque a Atual surgiu da divisão de duas empresas mineiras. “O nome da empresa inspirou a imagem, que expressa modernidade em formas e cores suaves”, diz Villela, ressaltando que a preocupação também centrou-se na praticidade, rapidez e baixo custo na produção do projeto.

O símbolo A foi criado no mesmo padrão da pintura em geral, e nos carros executivos, com vidros colados, é aplicado nas janelas, com adesivos perfurados. Da mesma forma que na pintura da Pássaro Verde, a logotipia da Atual é exclusiva, diz Villela.

DEFESA ECOLÓGICA – A pintura da Viação Xavante, que recebeu menção honrosa na categoria Rodoviário de Passageiros, homenageia o rio Araguaia, parte da natureza exuberante da região de atuação da empresa. “Com a imagem, procuramos passar um clamor em defesa do ecossistema regional”, diz Mário



Xavante: cores e imagem homenageiam natureza regional



Estrela: cores que se destacam nas áreas urbanas

De Angelis, designer responsável pelo projeto.

A utilização das cores procurou aliar a harmonia estética com a simbologia da natureza, sem perder de vista a representação do trabalho da empresa. Desta forma, De Angelis explica que as tonalidades de azul e verde representam as águas do rio e a mata da região ao mesmo tempo em que simbolizam a continuidade e perenidade do trabalho (no azul) e a esperança de melhorias (no verde).

O degradê amarelo e vermelho representa o sol e a energia operacional, enquanto que a garça branca homenageia a graça e a beleza da fauna local e, ao mesmo tempo, o “rodar tranquilo da frota”.

Concordando com a plasticidade e harmonia da pintura, os jurados desaprovaram apenas a identificação feita com as letras, que sobrepôs um X sobre a palavra Xavante e, ainda, não considerou a padronização das cores das letras, que estão diferentes na lateral e na traseira.

A exemplo do ano pas-

sado, a categoria Urbano aprimorar suas pinturas, investindo no desenvolvimento de projetos diferenciados e originais para seus veículos”, comentou Piero Di Sora.

Apesar disto, tanto ele como os outros dois jurados, Carlos Signorelli, da Volkswagen, e Ulisses Gonçalves, da Engenharia de Vendas da Ford Motor Company Brasil, foram unânimes em avaliar que os projetos não atingiram os objetivos de conter mensagens diretas e claras da identificação da empresa e sua atividade.

Um dos destaques, a Estrela,

foi bastante feliz em seu projeto em relação à escolha das cores, que refletem alegria, segundo Ulisses Gonçalves. “Cores vivas se sobressaem no cenário urbano”, acredita ele. A pintura da Estrela foi prejudicada, no entanto, na identificação do nome, escrito em azul e atalhado por uma faixa alaranjada na transversal.

Da mesma forma, a segunda menção honrosa, dada à Expresso Nossa Senhora da Saúde, também teve avaliação negativa no quesito identificação do nome.

Do mesmo grupo empresarial da Companhia Atual de Transportes, que foi classificada em 3º lugar na categoria Rodoviário de Passageiros, a Nossa Senhora da Saúde manteve o mesmo projeto da sua coligada.

Se por um lado a manutenção da pintura traz o aspecto positivo de padronizar o visual do grupo empresarial, por outro enfraquece a identificação da operadora de transporte urbano, que teve seu nome exposto apenas com as iniciais, NSS. “Apenas com as iniciais é muito difícil o público em geral saber quem é a empresa”, observou Carlos Signorelli.



Expresso Nossa Senhora da Saúde: identificação pelas iniciais NSS

Já são 36.

Quem compareceu à III INTRANS, em outubro desse ano, ficou sabendo que a **Empresa 1** já estava presente em 34 cidades brasileiras, do norte ao sul do país.

Isso foi em outubro. Agora já são **36 cidades** em que a bilhetagem eletrônica leva a marca **Empresa 1**.

A **Empresa 1** está em 9 estados brasileiros e é pioneira na implantação de sistemas de bilhetagem com a tecnologia de cartões *contactless* no Brasil. São centenas de linhas em operação com sistemas da **Empresa 1**.

A cada novo cliente fica provado que **Empresa 1** é a única capaz de atender às necessidades das mais diversas realidades desse país imenso.

Durante o evento, quem passou pelo estande da **Empresa 1** pôde ver o novo sistema de coleta de validadores via GSM em pleno funcionamento.

E tem mais...

A **Empresa 1**, mais uma vez, saiu na frente.

 **Empresa 1**
Tecnologia da Agilidade

Mascarello dá novos passos

Encarroçadora amplia produção, exportações, lança ônibus urbano, o GranVia, e até o fim de 2004 terá um modelo intermunicipal

A Mascarello Carrocerias e Ônibus, instalada em Cascavel, (PR), que estreou no negócio em junho de 2003, entra em 2004 com nova carroceria, a GranVia, destinada ao transporte urbano.

A empresa até agora atua com dois modelos: o GranMini e o GranMicro. Mais para o final de 2004 lançará uma carroceria destinada ao uso intermunicipal. E seu plano para 2005 prevê entrar no segmento das carrocerias rodoviárias.

A Mascarello, entre 2003 e 2004, está investindo R\$ 15 milhões em

fábrica e produtos. A empresa está numa área total de 83 mil m², com 15 mil m² construídos, a serem ampliados para 18 mil m².

A empresa estreou em junho com produção de uma carroceria por semana. No final do ano estava num ritmo de 15 unidades semanais. “E até o final de 2004 estaremos numa cadência de 30 carrocerias por semana”, disse o diretor industrial Jair Bez.

A previsão, nos sete meses de operação em 2003, era produzir



Desenho computadorizado do GranVia

208 carrocerias. “Fizemos 250 unidades, 20% acima da meta”, acentua Bez. O faturamento foi de R\$ 12,5 milhões. Para 2004, a previsão é produzir 950 unidades e faturar em torno de R\$ 57 milhões.

A carroceria pode ser aplicada em todos os chassis do mercado, abrange de 11 m a 15 m de comprimento, além das versões articulada e biarticulada. Segundo Bez, o modelo GranVia tem altura interna de 2,12 m e largura de 2,40 m. Para isso dobrará seu quadro de pessoal para 500 empregados.

A empresa está crescendo nas vendas externas. O mercado doméstico, que em 2003 absorveu 20% da produção, em 2004 ficará com 30%, com a incorporação de novos mercados, entre eles países da América Central e África. Segundo Antonino Jacel Duzanowski, diretor comercial da Mascarello, em 2003 o principal mercado externo foi o Chile.

Em 2003, a produção ficou na proporção de 80% para o GranMicro e 20% para o GranMini. No modelo mais vendido, 80% foram para aplicação urbana e 20% para rodoviários e demais configurações. ■

Fabusforma entra no micro



Desde 1994 no mercado de adaptações de veículos, a Fabusforma do Brasil está criando uma nova divisão, a Fabusforma Ônibus, que inicia 2004 montando seu primeiro produto, o modelo Ônix, carroceria micro para montagem nos chassis que estão no mercado. O protótipo nasceu sobre chassi 9.150 da Volkswagen. Segundo Paulo Rogério P. Ignácio, de 42 anos – trabalhou por 15 anos na Caio – que fundou e dirige a Fabusforma, a empresa inicia com um ritmo de 15 carrocerias mensais, subindo para 30 em março. “Nossa meta é produzir 250 carrocerias ao longo de

2004”, disse. Com isso, a empresa deverá multiplicar por quatro sua receita que em 2003 (só com adaptações e veículos especiais) foi de R\$ 4 milhões.

Nos dez anos que está no mercado a Fabusforma adaptou ou transformou 12 mil veículos (ambulâncias, carros de presos, vans para transporte alternativo). “Entendemos que em veículos especiais manteremos nosso ritmo, mas no mercado de vans teremos baixas, já que este pessoal está se regularizando e partindo para a compra de microônibus com chassis, justamente a área em que estamos entrando”.

A Fabusforma tem 114 empregados e opera em prédio próprio no bairro de Ermelino Matarazzo, na capital paulista. “Compramos o terreno de 6 mil m² e edificamos 3,5 mil m²”, diz Paulo Rogério.

Opção de mobilidade e qualidade

Apesar da aprovação dos usuários, o segmento de fretamento busca novos caminhos para crescer e superar dificuldades

Sonia Crespo

O segmento de fretamento e turismo quer entrar em 2004 como meio alternativo de transporte nas grandes cidades. De acordo com Claudinei Brogliato, presidente da Associação das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo (Fresp) e do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento e para Turismo de São Paulo e Região (Transfretur), os fretados podem colaborar com a mobilidade e a qualidade de vida nas metrópoles porque servem de opção para transportar o motorista individual, com conforto semelhante ao

de seus carros. Para que isto ocorra, o setor está pleiteando sua inclusão no Plano Diretor de Transportes dos Municípios, criado pelo Ministério das Cidades. Atualmente na cidade de São Paulo, por onde circulam aproximadamente 6.400 ônibus fretados, a categoria está incluída na Lei que dispõe sobre a organização dos serviços do Sistema de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros (Lei 13.241 de 12/2001). Na cidade de Campinas (SP) o fretamento é considerado serviço de utilidade pública, conforme o Decreto 11.480/94.

Claudinei Brogliato lamenta que durante um bom tempo o fretamento foi visto como concorrente



Brogliato: o fretamento não concorre diretamente com o transporte urbano direto do transporte urbano: “Erroneamente, pois em 2001, comparado a 1996, o sistema de transporte público sobre pneus da Região Metropolitana de São Paulo perdeu 856 milhões de passageiros, enquanto a frota de ônibus fretados também diminuiu”, comenta.

O executivo conta que de acordo com um estudo elaborado pela advogada Regina Rocha e o economista Jorge Miguel dos Santos, sobre o crescimento do fretamento entre 1996 e 2001, ficou constatado que o meio fretamento não poderia ser responsável por atrair passageiros oriundos do sistema público, porque a frota de 1996 de fretados correspondia a 5.563 ônibus e em 2001 esse total caiu 8,8%, para 4.913 veículos. Só para atender 10% do total de passageiros perdidos – algo em torno de 800 mil – a frota de fretamento da cidade de São Paulo teria de crescer 60%. Segundo o estudo, foram as vans que absorveram esses passageiros, já que em 1996 havia 99 unidades em circulação

Motorista de carro aprova serviço

De acordo com a Transfretur, atualmente 550 mil pessoas são transportadas diariamente em ônibus fretados na região metropolitana de São Paulo em aproximadamente 18 mil viagens, o que equivale a uma frota de 4.500 carros, com média de quatro viagens por carro. Cada ônibus emprega diretamente cerca de dois funcionários num montante de geração de emprego que atinge nove mil trabalhadores.

Com aprovação de 97% dos usuários, que classificam o serviço entre excelente e bom, o ônibus fretado só perde para o carro e ganha de um dos meios de transporte mais respeitados, o metrô. O resultado foi apontado numa

pesquisa realizada em novembro de 1999, cuja amostragem atingiu 2 mil pessoas nos 39 municípios da região metropolitana de São Paulo sob a coordenação da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP).

A pesquisa qualitativa apontou que o usuário de automóvel faria a troca pelo ônibus fretado se tivesse tal alternativa. Além de se livrar do estresse, um dos motivos principais é o ganho com a segurança, pois no ônibus fretado a possibilidade de assaltos em semáforos é restrita. Além disso, o conforto e a pontualidade de saída e chegada garantem ao usuário do fretamento um aproveitamento maior no ambiente de trabalho.

nesta área e esse número saltou para 1.251 – cerca de 1.263% – em 2001.

POUCA UNIÃO – A federação reúne atualmente cerca de 350 empresas dedicadas ao serviço de fretamento e turismo. No País, Brogliato calcula que existam algo como 3 mil empresas pertencentes ao setor. Todos esses empresários mantêm em operação aproximadamente 30 mil ônibus, dos quais 10 mil veículos – um terço do total nacional – circulam no estado de São Paulo.

O presidente da Fresp lamenta que a categoria hoje não esteja unida o bastante para reivindicar benefícios comuns. “Embora o mundo esteja mudando, as empresas do nosso setor são na maioria familiares e têm visão mais conservadora. Precisamos trilhar um novo caminho, adotando uma logística operacional”, resume. No entanto, Brogliato percebe que está havendo maior integração da categoria a cada novo encontro anual das empresas de fretamento, quando surgem novas idéias e sugestões: “Este ano, por exemplo, tivemos a presença de empresas de sete estados, entre eles Amazônia e Paraíba. Com os cases de diferentes regiões do País, já dispomos de uma visão global do que acontece no setor em nível nacional”, avalia.

Além disso, o encontro detectou um dos grandes problemas econômicos enfrentados atualmente pela categoria, que é o apuro financeiro de não poder repassar integralmente os custos para o valor final do serviço, para não torná-lo inviável: “Tivemos um aumento de custos de aproximadamente 27% e conseguimos repassar menos da metade desse percentual”, estima Brogliato. Ele conta que muitas empresas tiveram que adquirir empréstimos bancários, para poder sobreviver a esta fase. Porém, esses empréstimos não se destinam à compra de veículos novos. “A renovação da frota está parada”, avisa. No final do ano

Clandestinos: pedra no sapato

O 4º Encontro Anual das Empresas de Fretamento, realizado em outubro de 2003, reuniu 232 profissionais de 135 empresas de São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro, Goiás, Paraíba, Rio Grande do Sul e Amazonas, e teve como principal objetivo conscientizar os empresários das necessidades de mudança que o setor vive. Durante o evento, a agência de publicidade Saviezza Propaganda apresentou os resultados de uma pesquisa realizada com empresas da área, que apontaram os problemas atuais mais comuns à categoria. O principal deles ainda é a concorrência dos clandestinos.

A pesquisa também apurou que o mercado enxerga os empresários de transportes em geral como bandidos, conseqüência de uma exposição na mídia bastante negativa. Além disso, a falta de segurança característica dos clandestinos desmoraliza consideravelmente o setor.

Outra constatação interessante – e não menos preocupante – é que a maioria das escolas contrata serviços clandestinos. A conseqüência direta disso, além de estagnar as atividades do setor, faz com que as empresas de fretamento que estão regularizadas tenham realizar novos investimentos e ampliar seus serviços, por medo da reação do cliente, já que a concorrência clandestina joga com preços muito mais baixos.

A agência de publicidade cons-

tatou em sua análise que 60% do potencial de mercado na área hoje não está sendo explorado, mesmo possuindo o setor maior autonomia para se diferenciar e encantar os clientes. As pequenas empresas – com até 30 ônibus na frota – trabalham com capacidade total, apresentam certa cautela no crescimento, trabalham basicamente por indicação e têm foco no fretamento contínuo; devido à concorrência predatória elas tendem a proteger seus clientes, em vez de partir para novos contratos.

As empresas consideradas médias – com frota estimada entre 30 e 60 ônibus – não trabalham com a capacidade total da frota e apresentam um grande potencial de expansão. São as mais afetadas pela concorrência clandestina, mas também são as que têm mais nichos de mercado para explorar, como restaurantes e shopping centers, igrejas, bares e boates, escolas de idiomas, eventos para a terceira idade e clubes e academias.

Para as grandes transportadoras – com mais de 60 ônibus – uma das maiores preocupações é com a imagem negativa do empresário do setor, já que seus clientes são grandes empresas. Para este grupo, há maior flexibilidade no ajuste das tarifas, em virtude do volume de transportes. Elas podem, ainda, buscar novas parcerias com agências de turismo, para expandir o mercado de atuação.

de mais de mil ônibus.

A categoria avista ainda outro entrave financeiro: a Medida Provisória nº 135, aprovada no final de outubro e que entrará em vigor a partir de fevereiro de 2004, causará impacto direto nos custos do setor, já que determina aumento da Cofins – Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social de 3% para 7,6%. ■

passado, o segmento havia conseguido a aprovação de um empréstimo do BNDES de R\$ 54 milhões, atendendo à solicitação de empresários que queriam comprar 250 novos ônibus, para pagar em até 72 meses. Porém, desde que o novo governo assumiu, as negociações foram paralisadas e agora Claudinei Brogliato estima que a demanda para renovar a frota seja



Inclusão social é um compromisso da Tacom.

O direito de ir e vir está ligado diretamente a outros direitos sagrados do trabalhador: o direito à realização profissional, ao sustento digno, às suas necessidades essenciais.

Por isso, a questão do transporte público no Brasil está sendo tratada com respeito, tecnologia e responsabilidade social.

Desenvolvendo e implantando sistemas eficientes de bilhetagem eletrônica, a Tacom - empresa genuinamente brasileira - agrega valor ao trabalho das empresas de transporte e dos órgãos gestores.

O resultado é um modelo objetivo, moderno e racional, que se traduz em expressivas melhorias na lucratividade e no gerenciamento.

Com a bilhetagem eletrônica, o transporte público dá mais um passo à frente, em direção à qualidade de vida.



www.tacom.com.br

Tecnologia facilitando a vida da gente.

Cerco aos clandestinos

Recife se livra dos “kombeiros” clandestinos e registra aumento de 20% no volume diário de passageiros de ônibus

Denis Cardoso



Megaoperação no Recife teve como alvo o transporte clandestino

Depois de conviver com o transporte irregular por mais de dez anos, a cidade do Recife pôde comemorar, em novembro último, o aniversário de um mês sem a presença dos “kombeiros”, como são chamados os motoristas de kombis clandestinas existentes nas cidades do Nordeste brasileiro. O combate ao sistema que envolvia a circulação de cerca de 3 mil veículos clandestinos na capital pernambucana faz parte de um projeto amplo de reestruturação e regulamentação do transporte público da Região Metropolitana do Recife (RMR), desenvolvido pela Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU), órgão estadual responsável pelo gerenciamento do transporte, e que pre-

tende atingir todos os 14 municípios que compõem a RMR.

Segundo Evandro Avelar, presidente da EMTU, a operação que eliminou o transporte clandestino na cidade de Recife, por onde passam 40% das linhas de ônibus existentes na RMR, teve início em julho deste ano, com a implantação da primeira fase da regulamentação do Serviço de Transporte Complementar de Passageiros. “Nessa primeira etapa, foi proibido o acesso dos kombeiros ao centro expandido, o principal ponto de circulação dos veículos clandestinos na cidade”, conta Avelar. Ao mesmo tempo, continua ele, a EMTU reforçou a frota urbana, com a colocação nas ruas de 130 ônibus, além da criação de novas linhas de acesso ao centro da cidade.

Essa primeira ação, diz o presi-

dente da EMTU, trouxe benefícios imediatos à população de quase quatro milhões de habitantes instalados na cidade de Recife e nos municípios vizinhos da RMR. “A velocidade comercial nos maiores corredores da capital subiu mais de 20%”, afirma Avelar. Em algumas vias do Recife, de acordo a EMTU, a média de velocidade dos ônibus chegou a saltar de 28 km/h para 40 km/h, o que representou um aumento de 43%. “Antes, as kombis paravam em qualquer lugar e atrapalhavam o trânsito nos corredores”, ressalta.

No entanto, o cerco definitivo aos motoristas das kombis clandestinas deu-se no início de novembro, quando a restrição à circulação desses veículos deixou de valer apenas para o centro expandido e se estendeu para todos os pontos da capital. Nessa etapa, o governo do Estado, através da EMTU, e a prefeitura do Recife montaram uma megaoperação conjunta para proibir a circulação dos “kombeiros” na cidade.

“A fiscalização nas ruas do Recife teve o envolvimento diário de mais de 500 pessoas, entre técnicos, fiscais e policiais militares, que implantaram seis pontos de bloqueios e 11 pontos de controle, aproveitando-se de alguns pontos já utilizados na primeira fase do projeto”, conta Avelar.

Durante a operação, que durou exatos 30 dias, os motoristas das kombis que atingiam os pontos de bloqueio armados na capital pernambucana eram orientados a fazer o retorno. Já nos pontos de controle, as equipes trabalhavam na punição de quem insistia em entrar na

cidade utilizando rotas alternativas.

Segundo o presidente da EMTU, somente nos primeiros quinze dias de operação, mais de 60 veículos foram apreendidos. “Em cada apreensão, o motorista teve que desembolsar R\$ 2 mil para ter seu veículo liberado”, diz Avelar, completando que a maioria das intervenções ocorreu de maneira pacífica, sem registro de grandes tumultos.

O transporte complementar começou a ser regulamentado no mesmo momento em que se iniciaram as restrições aos “kombis”, por meio de licitações, que prevêem a habilitação na cidade de 250 kombis de 16 a 20 lugares, até início de março de 2004. “Cerca de 60 delas já foram habilitadas e estão circulando pela capital sem concorrer com os ônibus, pois esses veículos percorrem linhas de difícil acesso, como em pontos de grande inclinação e em ruas não pavimentadas”, explica Avelar.

Para suprir o aumento da demanda de passageiros foram adicionados permanentemente à frota da Região Metropolitana do Recife 430 ônibus (335 novos) entre julho e novembro. No mesmo período, foram criadas pela EMTU 12 linhas novas para atender a população. Hoje, a RMR conta com uma frota de 2.689 mil ônibus, controlada por 17 empresas operadoras, que percorrem 365 linhas diferentes da região. A idade média da frota na região é de 4,47 anos, de acordo com dados da EMTU. O percentual de passageiros que não pagam passagem (idosos, aposentados, entre outros) é de 16% e as tarifas cobradas são de R\$ 1,30 (valor predominante, de acordo com a EMTU), R\$ 2,00 e R\$ 2,20.

Segundo Avelar, a eliminação total das kombis irregulares no Recife a partir de novembro resultou num acréscimo de 20% no número de pessoas transportadas diariamente nas ruas da RMR. “O movimento pesquisado em novembro apontou o transporte de

Bilhetagem eletrônica garante manutenção do novo sistema

Depois de retirar os “kombis” das ruas do Recife, a Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos (EMTU) aposta na tecnologia da bilhetagem eletrônica para garantir a manutenção do novo sistema no médio e longo prazo. “O uso do cartão eletrônico é um forte aliado no combate ao transporte clandestino, pois permite um controle efetivo sobre todo o sistema e evita o comércio ilegal de vale-transporte”, afirma o presidente da EMTU, Evandro Avelar.

Segundo Avelar, toda a frota de ônibus da Região Metropolitana do Recife (RMR) já está equipada com o Sistema Automático de Bilhetagem Eletrônica (SABE), incluindo os mais de 400 veículos que começaram a rodar nas ruas da capital a partir da megaoperação que extinguiu os “kombis” clandestinos, iniciada em julho e finalizada em novembro. “São mais de 2,5 mil ônibus equipados com esse sistema na região metropolitana”, diz Avelar.

Marco Antonio Tonussi, diretor comercial da Tacom Engenharia e Projetos, empresa responsável pelo projeto de bilhetagem no Recife, afirma que a companhia atendeu prontamente os pedidos da EMTU para equipar os novos ônibus que ocuparam o espaço deixado pelas kombis clandestinas. “Em menos de quatro meses, conseguimos, numa operação dia e noite, atender a demanda do cliente, com a instalação de validadores em mais 420 ônibus”, resalta Tonussi. Segundo o diretor da Tacom, nesta nova fase, a EMTU adquiriu mais 400 mil cartões eletrônicos de vales-transportes para suprir à nova deman-

da no sistema de transporte da capital pernambucana.

A operação da EMTU recebeu o suporte da equipe de técnicos da filial da empresa no Recife, que acompanha o mercado desde o início da implantação do sistema na região, em 1997. “A nossa participação nessa operação comprovou a capacidade que a empresa tem para atender as grandes regiões metropolitanas do país”, observa Tonussi.

A Tacom iniciou-se no mercado de bilhetagem eletrônica em 1996, com a instalação da tecnologia em Salvador (BA). Em seguida, o mesmo sistema foi implantado em outras capitais de grande porte, como Recife, Maceió (AL), e Belo Horizonte (MG). Nos últimos anos, a empresa resolveu investir também em cidades de menor porte, como Olinda (PE), Feira de Santana (BA) e Uberlândia (MG). “Em 2004, pretendemos fechar o nosso primeiro projeto fora do país, além de implantar o sistema em mais duas grandes cidades brasileiras e ainda consolidar nossa posição nos municípios de pequeno porte”, afirma Tonussi, sem, porém, revelar quais são as regiões pretendidas pela empresa.

A Tacom fechará o ano de 2003 com a marca de quase 11 mil ônibus instalados com o sistema desenvolvido pela companhia. “Neste ano, houve um aumento de cerca de 1,4 mil veículos em relação ao ano passado”, diz o diretor, apontando os novos projetos realizados este ano, como a bilhetagem de 700 ônibus em Teresina, no Piauí, e as ampliações de sistemas já existentes, como o complemento feito na cidade do Recife.

1,289 milhão de passageiros/dia nas linhas metropolitanas, 200 mil pessoas a mais que o número verificado no mês de maio, de 1,076 milhão”, compara o presidente da EMTU.

Porém, o sucesso do plano de regulamentação do transporte público na Região Metropolitana do Recife ainda dependerá das ações que estão previstas para ocorrer em 2004 nos outros municípios vizinhos. “Foi elaborado um projeto de lei único de regulamentação para todos os municípios da região e até agora não houve discordância por parte das prefeituras”, ressalta Avelar.

Depois da intervenção na capital pernambucana, a operação de restrição aos veículos irregulares se deslocou para outras duas cidades da RMR – Camaragibe e Olinda. “A estratégia de combate aos kombis nessas cidades foi a mesma adotada para a capital”, afirma.

A boa aceitabilidade dos usuá-

rios em relação ao modelo de transporte implantado pela EMTU também é importante para a manutenção e consolidação do novo sistema. Logo após o fim da circulação dos veículos clandestinos, alguns passageiros da capital exigiram redução nos preços das tarifas, enquanto outros reclamaram do desconforto das viagens de ônibus feitas em pé, por causa do excesso de passageiros, problema que não acontecia nos trajetos realizados pelas kombis.

O presidente da EMTU admite que ainda há problemas pontuais no sistema de transporte, mas lembra que o modelo está em fase de consolidação e, por isso, vai demorar alguns meses para que todas as falhas sejam resolvidas. “O importante é que, a cada dia, estamos conseguindo recuperar o número de usuários”, afirma.

Avelar lembra ainda que haverá um aperfeiçoamento de todo o sis-

tema a partir do próximo ano, quando entrará em vigor o novo modelo de gerenciamento do Sistema de Transporte Público de Passageiros da Região Metropolitana do Recife (STPP/RMR). “O sistema será gerenciado por um consórcio metropolitano, formado pelo governo estadual e as 14 prefeituras da RMR”, afirma. O objetivo da mudança é integrar o estado e municípios para enfrentar as deficiências do sistema e promover as melhorias no transporte público.

Pela proposta, que já está tramitando na Assembleia Legislativa, o consórcio será uma empresa estadual, ficando o estado com 51% das ações, a prefeitura do Recife com 30% e os demais municípios com 19%. Os funcionários da EMTU serão transferidos para a nova empresa e, caso seja necessária a contratação de mais servidores, será realizado um concurso público. ■

Controlador Eletrônico de Fluxo de Passageiros

- O equipamento é composto por uma armação modular instalado na porta de acesso do veículo;
- Não interfere na entrada e saída dos passageiros;
- Sensores eletrônicos instalados registram o número de passageiros que sobem e/ou descem do veículo;
- Distingue passageiros adultos e crianças;
- Apresenta totais e horário das viagens;
- Paga-se sozinho com o fim da evasão de receita;



Foto ilustrativa de um dos modelos

Para cada veículo existe um modelo diferente que pode variar conforme as características do carro.



DIGICOUNTER

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

Vendas: (0xx51) 3338-3988

Rua Original, 55 - Porto Alegre/ RS



Gestão de Transportes

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

Módulos de Serviços:

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

Mão de Obra especializada em Equipamentos Hidráulicos.

VISITE NOSSO SITE - www.convoycar.com.br

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

Cobrança eletrônica chega ao interior

Para combater os clandestinos e a evasão de receita, operadoras fluminenses e paulistas investem em bilhetagem eletrônica

Os benefícios que a bilhetagem eletrônica traz ao sistema de transporte coletivo de passageiros são bem conhecidos. Redução da evasão de receita, controle mais rigoroso das gratuidades, eliminação do comércio paralelo de vale-transporte e melhorias operacionais decorrentes da coleta e processamento das informações sobre viagens, passageiros e arrecadação. Mas o ritmo de implantação da bilhetagem eletrônica nem sempre é o que se deseja, especialmente nos grandes centros urbanos. Só nos últimos anos as operadoras, muitas vezes por imposição dos órgãos gestores de transporte ou pela necessidade de sustar a queda de receita, vêm aderindo às catracas eletrônicas. E isto só acontece quando um dos principais entraves – como financiar a compra dos equipamentos – é contornado em acordo entre gestores e operadores.

O sistema de transporte coletivo do Estado do Rio de Janeiro, diante da concorrência predatória dos operadores clandestinos e da evasão de receita, decidiu adotar a bilhetagem eletrônica. O proje-

to, coordenado pela Federação das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor), envolve todo o estado fluminense, incluindo linhas municipais, intermunicipais.

“Além dos benefícios que facilitam a vida dos passageiros, rodoviários e operadores, a bilhetagem eletrônica possibilita a redução da evasão de receita com o controle das gratuidades e a eliminação do comércio paralelo do vale-transporte”, afirma Arthur César Menezes Soares, secretário executivo da Fetranspor, para justificar a adoção do sistema.

De acordo com o projeto da entidade, todos os 91 municípios do estado vão implantar a bilhetagem. As 226 operadoras do estado operam uma frota de 19.067 ônibus e 1.170 microônibus em 2.309 linhas e transportam 10,5 milhões de passageiros diariamente. Essa frota tem idade média de 4,5 anos e inclui 916 ônibus com ar-condicionado no sistema intermunicipal e 192 micros também com ar.

Segundo a Fetranspor, o investimento total para implantar o sistema no estado está calculado em US\$ 50 milhões, repartidos em equipamentos embarcados, garagens e sindicatos (62%), cartões sem contato (25%) cartões microprocessados com contato (3%)



Validador da APB Prodata permite recarga a bordo

e central de processamento (10%). Este custo será arcado integralmente pelas empresas operadoras.

O sistema de bilhetagem escolhido é baseado na tecnologia de cartões inteligentes sem contato, os smartcards, para uso dos passageiros. Com isso, espera-se um combate mais eficaz aos clandestinos, cuja frota estimada pela Fetranspor em 20 mil veículos ficará excluída da cobrança eletrônica. Seus passageiros terão de pagar as passagens em dinheiro. “No caso do vale-transporte, a tecnologia utilizada, além de eliminar fraudes e falsificações, permitirá ao empregador um gerenciamento efetivo do benefício por meio do controle dos créditos em cada cartão”, afirma Arthur Soares.

Quanto às gratuidades que abrange 36,8% do movimento de passageiros, objeto de muita controvérsia no estado nos últimos tempos, a bilhetagem eletrônica será um instrumento eficiente de controle: eliminará as falsas gratuidades, com o conseqüente



Sonsun, Novacard e GD Burti fornecerão os cartões eletrônicos

aumento de receita, e identificará o número exato de beneficiados, definindo hora e locais de uso.

A adoção da bilhetagem no estado não tem um cronograma rígido, ficando o ritmo de implantação a critério de cada um dos dez sindicatos regionais que compõem a Fetranspor. A curto prazo, a bilhetagem vai ser implantada nos 13 municípios que formam a região metropolitana do Rio de Janeiro, com uma frota de cerca de 15 mil ônibus. Está prevista a integração com os sistemas metroviários (32 estações), ferroviários (89 estações) e hidroviários (4 estações).

O pontapé inicial foi dado pela capital que está equipando seus 7.100 ônibus com validadores fornecidos pela APB Prodata, vencedora da licitação, para 46 operadoras cariocas. Já está em curso o projeto piloto com 100 equipamentos instalados nas empresas Ideal e Paranapuã na Ilha do Governador. A conclusão da implantação da bilhetagem em toda a cidade está prevista para o primeiro trimestre de 2004.

SISTEMA DE TRANSPORTE POR ÔNIBUS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Frota total	19.067 ônibus 1.170 micros
Idade média	4,5 anos
Operadoras	226
Linhas	2.309
Passageiros transportados	10,5 milhões/dia
Tarifas	entre R\$ 0,80 e R\$ 40,00
Gratuidade	36,8%
Vale-transporte	70 milhões/mês
Frota de clandestinos	20 mil

Fonte: Fetranspor

Os fornecedores de cartões inteligentes homologados para o sistema de bilhetagem do estado são a Sonsun, Novacard e GD Burti.

A recarga dos cartões será feita basicamente a bordo dos veículos nos próprios validadores ou por meio da rede de recargas a ser instalada em todo o Estado do Rio de Janeiro. "O grande diferencial do sistema a ser implantado é justamente a recarga embarcada", afirma Leonardo Ceragioli, superintendente co-

mercial da APB Prodata.

Para o sistema fluminense, que movimentará 70 milhões de vales-transporte por mês, a bilhetagem eletrônica também facilitará o gerenciamento das aproximadamente 1.300 tarifas específicas, que variam entre R\$ 0,80 em certas linhas municipais a R\$ 40,00, o máximo cobrado em linhas intermunicipais.

SÃO PAULO – Depois de seis meses de estudos e processo de licitação, 35 empresas do interior do estado de São Paulo, com uma frota conjunta de 1.800 ônibus, dos quais 40% operam em linhas urbanas, optaram pela adoção da tecnologia de bilhetagem eletrônica da APB Prodata. A decisão também teve como propulsor principal o combate ao alto grau de transporte clandestino nas cidades do interior paulista, que conta até com o uso de moto-táxis. "Evidentemente, as empresas serão também beneficiadas com a racionalização das gratuidades, redução da evasão de receita, vantagens operacionais e controle de custos, como os de viagens ociosas", afirma Mauro Artur Herszkowicz, diretor do Conselho Técnico Urbano do Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Estado de São Paulo (Setpesp).

O investimento previsto é de R\$ 15 milhões a R\$ 20 milhões. A negociação do contrato foi feita coletivamente, por meio da Setpesp, para ter força de barganha pelo volume de equipamentos envolvidos. Os contratos estão sendo firmados individualmente entre as operadoras e a fornecedora do sistema, que utilizará smartcards sem contato. A implantação da bilhetagem deverá ser concluída entre seis e doze meses em cerca de 20 cidades paulistas, que incluem São Carlos, Jacareí, Matão, Cotia, Jaú, e Jaboaticabal. O sistema prevê a integração das linhas municipais com as linhas suburbanas de curtas distâncias e tarifas únicas.

Smartcards terão número de série único

Os cartões inteligentes (smartcards) utilizados no sistema de bilhetagem fluminense serão fornecidos pela GD Burti, uma joint venture da Giesecke & Devrient alemã com a Burti Gráfica brasileira, criada em 2001. A empresa alemã, fundada em 1852, atua no mercado internacional de produtos de segurança.

No Brasil, a GD Burti fabrica e personaliza cartões inteligentes com processador de 32 kbytes e capacidade para operações de alto nível. A vantagem desse tipo de cartão é que a dificuldade na sua falsificação. Já são utilizados nas áreas de plano de saúde, bancos e varejo. Sua fábrica instalada em um bairro da capital paulista produz 3,5 milhões de cartões personalizados com chip. Segundo

Karina Prado, gerente de Vendas de Cartões Inteligentes da GD Burti, há um ano a empresa atende o setor de transporte e forneceu até agora 600 mil cartões de uso final.

Para o sistema do Rio de Janeiro, a empresa fornecerá cartões identificados com número de série único para os usuários, além dos cartões de segurança SAM (Security Authenticated Model). São os cartões autenticadores para uso dos gerentes, fiscais e cobradores para liberar a catraca. Um primeiro lote de 8.000 cartões, produzidos com suporte de desenvolvimento da Prodata, está sendo entregue para os testes iniciais do sistema de bilhetagem. O cartão SAM custa US\$ 6 cada e o do usuário, US\$ 3.



Chegou a hora de conhecer a mais nova família do Brasil: Família Prosperidade.

Novos Caminhões, Furgovans e Ônibus. Essa é a Família Prosperidade Agrale, uma família de veículos que alia a mais alta tecnologia e qualidade, assegurando maior economia e produtividade. Caminhões com grande capacidade de carga, Chassis especialmente desenvolvidos para fabricar Ônibus, e Furgões robustos e ágeis no trânsito urbano. A Agrale tem sempre uma solução inteligente que facilita e auxilia o desenvolvimento de todos os negócios de transportes. Adquira um veículo Agrale e entre para a Família Prosperidade.

Agrale. Uma família de veículos para o seu negócio prosperar.



Mais Brasil no México

Volkswagen e Comil também decidiram se instalar no país como forma de crescer e consolidar posições no mercado



Polomex, joint venture da Marcopolo com a Mercedes-Benz na cidade de Monterrey

O mercado externo é uma via de duas mãos – parece um chavão, não fosse absolutamente correta a definição. Para exportar, principalmente, é preciso dar algo em troca. Ou se paga com a moeda da importação ou se faz como Volkswagen e Comil que decidiram acompanhar outras empresas brasileiras e se instalar no mercado mexicano, expressivo consumidor de ônibus brasileiros. Até causa estranheza quando se diz que a Volkswagen é brasileira. Seu controle, de fato, é alemão, mas a empresa dedicada a ônibus e caminhões nasceu no Brasil em 1981 e, agora, prepara-se para montar a primeira fábrica fora do Brasil.

A Volkswagen Caminhões e Ônibus, em pouco mais de 20 anos de vida, desde que surgiu,

em São Bernardo do Campo (SP), conseguiu algumas proezas: dividir o mercado brasileiro com a Mercedes-Benz no Brasil, construir uma fábrica moderníssima – referência mundial – e despertar o grupo Volkswagen para o negócio de veículos comerciais.

Já em 2004 a Volkswagen Caminhões e Ônibus terá uma nova fábrica, no México. Os veículos serão enviados do Brasil, assim como o projeto da fábrica enxuta por reunir, num mesmo espaço, os parceiros de montagem, cada um respondendo por sua parte na produção. “Debaixo do mesmo teto há oito empresas – a Volkswagen e consorciadas – separadas por uma linha amarela pintada no chão”, diz Roberto Cortes, presidente da Volkswagen Caminhões e Ônibus e vice-presidente mundial da companhia. A experiência será transposta para o México, só que em menor escala e com menos parceiros.

Já a gaúcha Comil Carrocerias e Ônibus, segundo Deoclécio Corradi, também em 2004 estará funcionando no México, mais precisamente em San Luis Potosi. A fábrica terá 2 mil m² e exigirá investimentos de US\$ 3 milhões

na primeira fase. Os ônibus serão enviados prontos (em regime PKD) do Brasil para montagem em cima de chassis feitos no México.

A Comil, anteriormente, montou carrocerias na unidade da Volvo Bus em Toluca. O México é seu principal mercado externo e, agora, com a fábrica local, a tendência é de ampliar a colocação de seus produtos.

No México, segundo Corradi, serão montadas as carrocerias modelos Campione e Versatile, de aplicação rodoviária.

O mercado mexicano teve em 2003 um mercado em torno de 9 mil ônibus. Para 2004, a previsão é que suba para 10 mil unidades.

A Volkswagen – que espera produzir já no segundo semestre – prevê para 2004 montar as primeiras unidades no México.

OUTRAS FÁBRICAS – Volkswagen e Comil vão se juntar a outros fabricantes do Brasil que instalaram fábricas de ônibus

COMIL – O SALTO DAS EXPORTAÇÕES

Ano	Exportação	Produção
2000	234	1.628
2001	177	1.820
2002	359	2.126
2003*	770	2.200

* Previsão; Fonte: Comil

no México. A gaúcha Marcopolo, um dos maiores produtores mundiais de carrocerias, está há vários anos com a Polomex, sediada em Monterrey, numa joint venture com a DaimlerChrysler. A Marcopolo detém a maior parte do controle acionário na Polomex, com capacidade para produzir 4 mil ônibus por ano. Os produtos abrem os mercados da América do Norte, América Central e Caribe.

Também a catarinense Busscar está no México, onde mantém a Oisa, em Aguascalientes, a 450 km ao norte da Cidade do México, a capital dos mexicanos. As carrocerias vão do Brasil em regime PKD para montagem sobre chassis Scania, Mercedes-Benz, Volvo e futuramente Volkswagen.

Os ônibus Busscar montados pela Oisa mexicana são: os modelos Urbanuss Pluss, para serviços de curta distância, urbano

e executivo; o Urbanuss Pluss Tour, de dois pisos sem teto, para serviços turísticos; o El Buss 210, desde novembro chegando em regime CKD; o El Buss 340 e Vissta Buss HI para serviços regulares de primeira classe e o Panorâmico DD, para serviços de luxo e turismo.

A Oisa foi fundada em 1989 por empresários mexicanos de transporte de passageiros do México. A Busscar, que já atuava no país há dez anos, comprou a Oisa em 1999.

A Oisa está numa área construída de 18 mil m², que engloba a linha de montagem, armazém

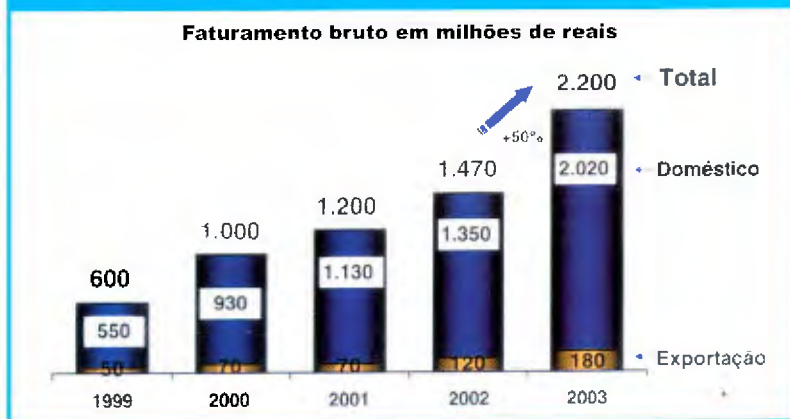


Fábrica da Oisa/Busscar em Aguascalientes

e administração. Outros 5 mil m² são destinados à produção de peças em fibra de vidro. A produção em 2003 atingiu em torno de 320 unidades entre ônibus integrais e carrocerias. Para 2004 a previsão é aumentar para 450 unidades, informa a empresa.

O fato é que o mercado brasileiro – embora atrativo em termos de quantidades – é pequeno para as ambições dos fabricantes locais. A Volkswagen, por exemplo, há dez anos no mercado de chassis para ônibus, é a segunda, atrás da marca Mercedes-Benz. Para continuar crescendo, nada melhor que descobrir novos caminhos. “É claro que queremos crescer. Mas, vamos avançar menos no mercado doméstico e mais no mercado externo, até porque internamente a briga será muito mais difícil e não estamos dispostos a perder dinheiro”, diz Cortes, da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS DESEMPENHO DOS ÚLTIMOS CINCO ANOS



WWW.FRT.COM.BR



TECNOLOGIA LIGHTDOT®

PARA ÔNIBUS URBANOS E RODOVIÁRIOS

TOTALMENTE ELETRÔNICO, SEM PARTES MÓVEIS

ALTA VISIBILIDADE DIA E NOITE

CONTROLE AUTOMÁTICO DE INTENSIDADE



Mercado prossegue expansivo em 2004

Indústrias de chassis ignoram crise e venderam bem em 2003. No ano que entra há boas perspectivas, como nas exportações

Os dois principais fabricantes de chassis para ônibus do Brasil, a Daimler Chrysler, dona da marca Mercedes-Benz, e a Volkswagen, prevêem para 2004 vendas entre 16 mil e 16,5 mil unidades.

A Mercedes-Benz estima que as 16 mil unidades de 2004, excluindo os minibus, ficarão 8% acima do número de 2003, de 14,8 mil unidades.

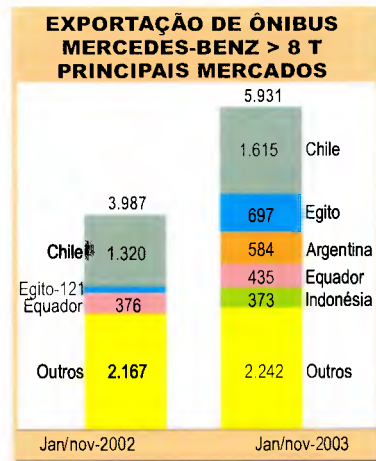
Já a Volkswagen, que inclui os minibus, prevê vendas internas de 16,5 mil chassis para ônibus, expansão pouco acima de 3% sobre o número de 2003, de 16 mil unidades.

Os números divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) revelam que entre ja-

neiro e novembro de 2003 foram vendidos no mercado interno 15.821 chassis, 1,2% acima do mesmo período do ano passado, com 15.639 chassis.

O primeiro lugar, com 42,3% de participação, coube à marca Mercedes-Benz, que tinha 45,6% nos onze meses de 2002. A vice-liderança ficou com a Volkswagen, com 30,5% de share, comparados com 26,6% no ano passado, quando obteve 26,6%. Em posição de destaque, terceira classificada, vem a Agrale, com 22% de participação, praticamente a mesma fatia de 2002.

PEQUENOS CRECEM – De janeiro a novembro de 2003, a Volkswagen teve crescimento de 99,% na venda de chassis para minibus e de 76,4% na comercialização de microônibus. Em compensação, nos chassis maio-

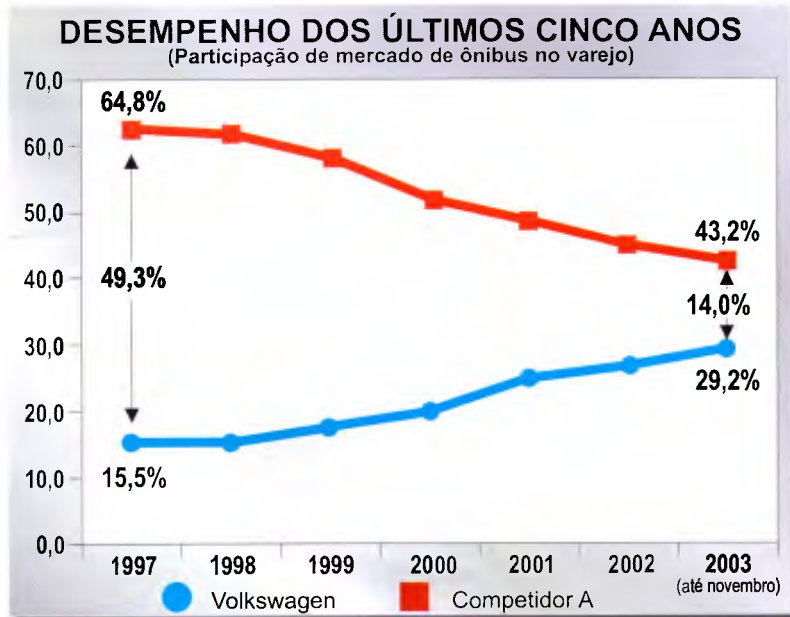


res, recuou 16,8% nos equipados com motor frontal e 18% nos equipados com motor traseiro.

EXPORTAÇÕES – Nos números mostrados pela Anfavea, a produção de ônibus, de 25.673 unidades no período de janeiro a novembro de 2003, aumentou 17,3% sobre o mesmo período de 2002, com 21.887 unidades. Os chassis para aplicação urbana, com 22.325 unidades, representaram 87% da produção. Os chassis de uso rodoviário ficaram com os restantes 13%. Em 2002, no mesmo período, os urbanos tinham 90% de participação e os rodoviários, apenas 10%.

As exportações de chassis para ônibus puxaram o crescimento da indústria – aumentaram 45% no comparativo com janeiro a novembro de 2002. Os chassis urbanos ficaram na frente, com 79% de participação nas exportações.

A marca Mercedes-Benz exportou em 2003 um total de 6,4 mil chassis, expansão de 46,7% sobre o volume de 2002. Para



MERCADO INTERNO DE ÔNIBUS >8 T



VENDAS DE ÔNIBUS >8 T - 2003



14.800 unidades

2004 está conservadora e prevê exportar 6,2 mil chassis, queda de 3%. Já sua conterrânea Volkswagen estima, para 2004, exportar 3,3 mil chassis, aumento de 17,9% sobre o exercício de 2003.

PRINCIPAIS MERCADOS

— O Chile continua sendo o principal mercado para os chassis Mercedes-Benz. O país, de janeiro a novembro, foi responsável por 27% das importações da empresa, seguido do Egito. Argentina, Equador e Indonésia, que absorveram respectivamente, em torno de 12%, 10%, 7% e 6% dos chassis feitos pela Mercedes brasileira. Como se vê, a Argentina já é o terceiro mercado, depois do desastre de 2002, quando o país praticamente nada comprou.

CENTROS MUNDIAIS

— Tanto Mercedes como Volkswagen têm o Brasil como referência em chassis para ônibus. As duas montadoras instalaram no País seu centro de competência — ou seja, é aqui que projetam e

desenvolvem estes produtos.

O centro de competência está ligado a dois fatores. Um deles é que o Brasil está entre os grandes mercados mundiais de ônibus. Outro: a condição em geral deficiente das ruas e rodovias brasileiras confere ao ônibus a característica da resistência, um atributo indispensável para su-

a empresa começa a virar o jogo. Para isso vai reforçar sua linha de produtos. Logo em janeiro lança um microônibus completo, o City Class, utilizando chassi 60.13, para 6 toneladas, com motor de 130 cv, eletrônico. A Iveco é dona do projeto todo, que inclui carroceria, a ser executada pela Neobus, de Caxias do Sul (RS). Para 2004 está prevista a produção de 12,5 mil unidades do City Class, que terá cinco versões: escolar, turismo, executivo e urbano convencional e urbano padrão SPTrans. A capacidade de passageiros varia de 21 a 25. Além do micro completo, a Iveco terá o chassi Scudato 6.12. O objetivo da empresa é dobrar sua participação no mercado de ônibus.

Ainda em 2004, mais para o final, a Iveco aproveitará o investimento na nacionalização dos caminhões médios e pesados, para lançar um chassi de porte médio com motor dianteiro para uso urbano e intermunicipal. ■

INDÚSTRIA



VENDAS VW (Dom.+Exp.)



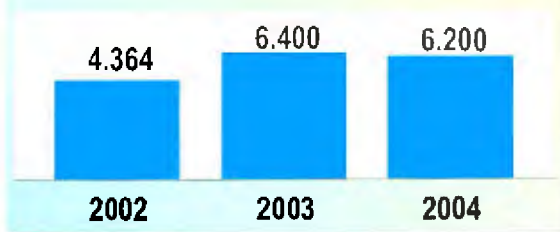
portar as condições da infraestrutura dos países importadores.

IVECO AVANÇA — Até agora a Iveco — uma das maiores produtoras de ônibus do mundo — tinha no Brasil uma operação tímida em ônibus. A partir de 2004

PRODUÇÃO DE ÔNIBUS MERCEDES-BENZ



EXPORTAÇÕES DE ÔNIBUS MERCEDES-BENZ



A vez dos microônibus

Reformulação dos sistemas de transporte, legalização das cooperativas e combate às lotações estimulam vendas de microônibus

Sonia Crespo

Com as mudanças que estão ocorrendo no sistema de transporte da região metropolitana de São Paulo, as vendas de microônibus no mercado vêm registrando uma expansão de cerca de 25% desde junho, quando a reestruturação teve início.

De acordo com as especificações determinadas pela SPTrans para viabilizar o projeto na capital paulista, os oito consórcios – administradores de 19 cooperativas – que integram o sistema de transporte da cidade devem dispor na frota de ônibus menores e mais confortáveis, para atender as diversas linhas do subsistema local. Estas linhas alimentam o subsistema estrutural – formado por corredores que fará a ligação com a região central da cidade, para o qual está determinado o uso de ônibus urbanos padrão.

Além disso, os modelos de ônibus menores competem diretamente com os perueiros. Os efeitos positivos do novo sistema de transportes da cidade já podem ser

avaliados, em parte, pela debandada de passageiros das lotações constatada pela SPTrans nos últimos meses: o movimento nas lotações caiu de 12,7 milhões de usuários em janeiro deste ano para 6,4 milhões em agosto – praticamente à metade.

“Há uma forte tendência dos empresários de transporte urbano em optar pela aquisição de microônibus, para combater a concorrência das vans”, explica o diretor adjunto de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler do Brasil, Gilson Mansur. “Particularmente na cidade de São Paulo, houve um aumento na compra de micros, desde meados deste ano, quando a Secretaria Municipal dos Transportes legalizou as cooperativas e iniciou a reformulação do sistema de transportes”, informa. Mansur lembra que em 1996 o segmento comercializou cerca de 400 unidades de micros e miniônibus. Até outubro deste ano, a montadora já produziu cerca de 7 mil unidades e estima chegar à marca de 8.300 unidades comercializadas.

está sendo feita pelo segmento de perueiros.

“O próprio transporte alternativo nacional está se transformando. Os proprietários de veículos que transportavam até 12 passageiros estão optando por modelos com capacidade para 24 e até 30 passageiros”, estima. Ele avalia que esse tipo de transporte vem seguindo um processo evolutivo: começou com as Kombis, passou para vans, entrou nos minis e agora já chegou ao micro, que é o modelo mais vendido do segmento, devido à praticidade e da vantagem econômica, em função da redução de custos operacionais.

De acordo com Mansur, a comercialização de chassis para miniônibus de janeiro a outubro de 2003 foi 18,2% menor em relação ao mesmo período de 2002: foram vendidas 1.604 unidades, comparadas com 1.961 chassis comercializados no ano passado. Já o número de micros vendidos teve um crescimento de 34,5%, de janeiro a outubro deste ano: 5.125 unidades, ante 3.810 vendidas no mesmo período de 2002.

O carro-chefe da Mercedes-Benz, marca da Daimler Chrysler é o chassi LO 914, com motor eletrônico. Mas Mansur acredita que a opção por micros também

O maior mercado da montadora hoje são os empresários de transporte de passageiros: “Nossos clientes são 99% de transportadoras urbanas e 1% do segmento de turismo”, estima.

Para 2004, Mansur calcula que a montadora crescerá 5% em relação à comercialização de 2003.

Para as encarroçadoras de ônibus, as vendas vêm se mostrando

CRESCIMENTO DA PRODUÇÃO NACIONAL DE CARROCERIAS PARA MICRO E MINIÔNIBUS
(no período de janeiro a setembro)

Empresa	Microônibus		Miniônibus		Total	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Marcopolo	996	1287	110	11	1106	1298
Busscar	151	68	0	0	151	68
Ciferal	0	0	544	387	544	387
Comil	303	408	232	221	532	629
Induscar	0	560	0	0	0	560
Total	1450	2323	886	619	2333	2942

bastante significativas, como na Neobus. Jaime Pasini, diretor comercial da empresa, diz que o ano de 2003 registrou aumento de 40% na comercialização de microônibus. "O crescimento nas vendas desse segmento de mercado aconteceu, em grande parte, devido à regulamentação dos transportes urbanos na cidade de São Paulo", acrescenta o executivo, apontando as cooperativas que atendem o transporte público da cidade como seus principais clientes atuais.

De janeiro a outubro, a encarroçadora – que não é associada à Fabus – produziu 967 unidades do modelo Thunder+ e 676 ônibus do modelo Thunder Boy. Em decorrência desse crescimento, a empresa tem expectativa de faturar, até o final do ano, R\$ 130 milhões, 50% a mais do total de 2002.

MAIS EXPORTAÇÕES – Pasini vê o ano de 2004 com bons olhos: "Hoje 80% de nossa produção total está voltada para o mercado interno. Embora a demanda doméstica possa se estabilizar, já que a produção de 2003 atendeu grande parte das mudanças estruturais ocorridas no transporte da capital paulista, não pretendemos diminuir a produção e, sim, expandir as exportações", planeja, enumerando os países da América Latina – Chile, Costa Rica, República Dominicana – e da África, como Angola, com os quais já mantém relações comerciais que ele pretende ampliar a partir do próximo ano.

O efeito "demanda paulistana"



O miniônibus Volare A8 com chassi longo exportado para Angola

também é apontado por Luís Roberto Ribeiro, gerente comercial da Comil, como responsável pelo aquecimento da produção de microônibus. "Nós estamos acompanhando essa demanda. A SPTrans especificou alguns modelos de ônibus. Como o microônibus tem diversas qualidades favoráveis ao transporte – capacidade adequada à procura, economia e conforto – passou a ser um dos mais encomendados pelas cooperativas", comenta o executivo.

Ele estima que, a curto prazo, essa tendência deve permanecer no mercado. De janeiro a setembro de 2003, a encarroçadora comercializou 408 microônibus e 221 miniônibus. Em relação a 2002, quando a empresa vendeu 303 microônibus e 232 miniônibus, as vendas cresceram 35%.

Luís Roberto também está confiante nas negociações com o exterior previstas para 2004: "Temos

grande expectativa com relação à República Dominicana, país que está renovando os ônibus do sistema de transporte urbano da capital", avalia.

Também a Marcopolo divulgou que a comercialização de micros e miniônibus está vivendo um bom momento. Para este ano, a previsão é de que a produção seja 10% superior ao produzido em 2002 – acima da expansão prevista para o segmento rodoviário, de 8% para este ano.

A Volare, joint venture da Marcopolo com a Agrale, comercializou mais de 2.100 miniônibus nos nove primeiros meses deste ano. Desde seu lançamento em 1999, os modelos Volare registraram vendas superiores a 11 mil unidades. Em 2002 iniciaram-se as exportações para a América Latina e África. O mais recente contrato envolveu a exportação de 14 unidades do modelo A8 com chassi longo para a Angola. ■

ESTACIONE SEU
ANÚNCIO AQUI.

O Brasil inteiro vai estar
de olho nele.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

Depto. Comercial

SISTEMAS DE GESTÃO PARA TRANSPORTES

Estoque / Compras / Financeiro
Tráfego / Frota / Manutenção / R.H.

A melhor empresa de transporte urbano do país
utiliza os SISTEMAS DE GESTÃO SOFTBUS



EXPRESSO MEDIANEIRA
Prêmio ANTP Qualidade 2003
Troféu Ouro no Prêmio Qualidade RS 2003

**E SUA EMPRESA,
QUE SISTEMA DE GESTÃO UTILIZA ???**

Softbus Consultoria e Informática Ltda

www.softbus.com.br
vendas.softbus@terra.com.br
Telefone: (0xx 51) 3315.2832



AGRALE S.A.

BR 116, km 145, nº 15.104, São Ciro
CEP 95059-520 - Caxias do Sul, RS
Tel.: (54) 238-8000
Fax: (54) 238-8052



CHASSI MA 7.5 T

Motor MWM 4.10 TCA de 140 cv, suspensão mecânica e distância entre-eixos de 3.500 mm a 3.700 mm.

Aplicações: ônibus, microônibus

CHASSI MA 8.5 T

Motor MWM 4.10 TCA de 140 cv, suspensão mecânica e distância entre-eixos de 3.500 mm a 4.200 mm.

Aplicações: ônibus, microônibus



CHASSI 8.5 Super

Motor Cummins B 5.9 de 160 cv, suspensão mecânica e distância entre-eixos de 3.500 mm a 4.200 mm.

Aplicações: ônibus, microônibus



BUSSCAR ÔNIBUS S.A.

R. Augusto Bruno Nielson, 345 - Distrito Industrial
CEP 89210-201 - Joinville, SC
Tel.: (47) 441-1133
Fax: (47) 441-1103
E-mail: busscar@busscar.com.br
Home page: www.busscar.com.br



MICRUSS (lotação)

Comprimento único de 7.100 mm, estrutura de aço, capacidade máxima de 21 passageiros. Para chassis MBB LO 914, Agrale MA 8.5 TCA e VW 9.150 OD.
Aplicações: táxi lotação e escolar

MICRUSS

Com 4 medidas de comprimento: 7.585 mm para chassis MBB LO 712; 8.000 mm para chassis MBB LO 914; 8.100 mm para chassis Agrale MA 8.5 TCA e 8.150 mm para chassis VW 9.150 OD. Estrutura de aço. Acomoda de 25 a 30 passageiros.
Aplicações: turismo, escolar, urbano e executivo



MICRO BUSS

Comprimento de 6.600 mm para chassis MBB Sprinter 412 D. Estrutura de aço. Capacidade para 20 passageiros.
Aplicações: executivo e turismo



COMIL CARROCERIAS E ÔNIBUS LTDA.

R. Alberto Parenti, 1.382 - Distrito Industrial
CEP 99700-000 - Erechim, RS

Tel.: (54) 520-8700

Fax: (54) 522-5239, 321-3314

E-mail: comercial@comilonibus.com.br

Home page: www.comil.com.br

BELLO

Comprimento em oito versões, que varia de 6.550 mm a 8.100 mm, estrutura de aço. Para chassis VW 8.140 CO Bitola Estreita, MB 610 CO e Agrale 7.500. Acomoda entre 18 e 22 passageiros. Aplicações: rodoviário, urbano, escolar



BELLA

Comprimento de 6.750 mm, estrutura de aço. Para chassis Iveco e MBB Sprinter 412 D. Transporta entre 18 e 22 passageiros.

Aplicações: urbano, fretamento e escolar



PIÁ

Com 17 medidas de comprimento, variando entre 7.090 mm e 9.707 mm (com 3 eixos), estrutura de aço. Para chassis MBB, VW e Agrale. Capacidade para 18/29 passageiros sentados e 10 em pé.

Aplicações: rodoviário, executivo, turismo, urbano, escolar

Novacard

UTILITY DO NORDESTE S. A.



A Novacard é uma empresa de fabricação de Smart card (Cartões Inteligentes), que iniciou suas atividades em 1985 na Alemanha. Em 1993 recebeu o certificado ISO 9002. Com uma capacidade produtiva de 40 milhões de cartões incluindo Smart Cards com e sem contato, a Novacard tem seu lugar entre os maiores fabricantes de cartões da Alemanha.

Nossos produtos incluem cartões plásticos laminados de altíssima qualidade, sejam eles com tarja magnética, Smart Cards com chip de memória ou microprocessados, com e sem contato, híbrido, e ainda de dupla interface de acesso ao mesmo chip: o CombCard.

Sempre voltada para o aperfeiçoamento e qualidade de seus produtos em 1996 recebeu o certificado para a produção de cartões bancários, e iniciou a produção em larga escala de Smart Card sem contato. Já em 1999 a Novacard decide entrar no mercado nacional e instala uma subsidiária no Brasil. Com o surgimento da tecnologia Smart Card no Brasil e com um grande mercado a conquistar, a Novacard inaugurou em 2000 sua fábrica em Ilhéus, tendo suas atividades iniciadas em 2002. Hoje a Novacard tem o domínio de 70% do mercado de transporte (bilhetagem eletrônica) no Brasil.

Mantendo sua linha inovadora, a Novacard coloca no mercado nacional o PAPER TICKET, onde se tem a mesma tecnologia do Smart card de PVC, mas com um custo bem mais acessível ao mercado nacional possibilitando aos seus clientes satisfação e tecnologia de ponta. Nossa área de atuação hoje é: Sistema de Crédito Pessoal, Controle de acesso, TV por Assinatura, Moedeiro Eletrônico, Bilhetagem Eletrônica, Identificação de Pessoas, Transporte Público, Bancos, Telefonia, entre outros.

Nossos produtos hoje no mercado são: Cartões inteligentes, com e sem contato "contactless", usando chips de memória e microprocessados dos fabricantes SIEMENS, PHILIPS, ATMEL e ST MICROELECTRONICS como Mifare Ultralight, Mifare Standard, SLE 4442, SLE4428, SLE4406, CTS 256B e outros.

Para o mercado de bilhetagem eletrônica, personalizamos os cartões e entregamos os mesmos como: Carteira VALE TRANSPORTE, Carteira IDOSO, Carteira ESTUDANTE, Carteira MOTORISTA e Carteira FUNCIONARIO.

Novacard uma empresa voltada para a qualidade e satisfação de seu cliente.



Fábrica:

Rua C, Quadra L, Lote 6 - S/N
Distrito Industrial - Ilhéus - BA
CEP: 45650-000

Tel/Fax: (73) 639-2040

Escritório de vendas:

Rua Açai, 492 - Jd. Das Palmeiras
Campinas - SP - Cep: 13094-682
e-mail: novacard@novacard.com.br
Tel/Fax: (19) 32949420

www.novacard.com.br





DAIMLERCHRYSLER DO BRASIL S.A.

Rua Alfred Jurzykowski, 562 - Vila Paulicéia
CEP 09680-900 - São Bernardo do Campo, SP
Tel.: (11) 4173-6611, 0800-909090
Home page: www.mercedes-benz.com.br
www.daimlerchrysler.com.br



LO 712

Motor OM 364 LA de 115 cv, suspensão metálica e distância entre-eixos de 3.700 mm
Aplicações: urbano, turismo, escolar, fretamento

LO 812

Motor OM 364 LA de 115 cv, suspensão metálica e distância entre-eixos de 4.250 mm
Aplicações: urbano, turismo, escolar, fretamento



LO 914

Motor OM 904 LA de 136 cv (eletrônico) Euro II/Euro III, suspensão metálica e distância entre-eixos de 4.250 mm
Aplicações: urbano, turismo, escolar, fretamento



Mascareello



Maria Fernanda Cândido

A nova geração brasileira de ônibus.



Imagine o ambiente ideal para produzir o ônibus de seus sonhos. A Mascareello Carrocerias e Ônibus tem. Experiência em gestão de transportes e tecnologia de ponta. Os melhores e mais experientes executivos do setor. Estes valores foram incorporados à mais moderna planta industrial do País, onde está nascendo a nova geração brasileira de ônibus. Conheça os fascinantes modelos **GRANMini** e **GRANMicro** no site da Mascareello.



GRANMicro



www.mascareello.com.br

BR 277 - Km 598 • Distrito Industrial Albino Schimidt
 CEP: 85.804-200 • Caixa Postal: 035 • Tel./Fax: (45) 219-6000
 Cascavel - Paraná

FIAT

FIAT AUTOMÓVEIS S.A

Rod. Fernão Dias, km 429
CEP 32530-000 - Betim, MG
Tel.: (31) 3529-2111
Fax: (31) 3529-2711
E-mail: market@fiat.com.br - imprensa@fiat.com.br
Home page: www.fiat.com.br

DUCATO MINIBUS

Motor de 89,7 cv, diesel, suspensão metálica, entre-eixos de 3.200 mm. Capacidade para 16 passageiros.

Aplicação: urbano, executivo



INDUSCAR
GAIO

INDUSCAR - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE ÔNIBUS LTDA.

R. Verbo Divino, 1.661 - 1º andar, conj. 14 - Chácara Santo Antônio
CEP 04719-002 - São Paulo, SP
Tel.: (11) 5182-8001
Fax: (11) 5182-7705

PICCOLINO

Comprimento de 7.495 mm, estrutura de aço.

Aplicação: urbano, executivo, escolar



PICCOLO

Comprimento de 7.885 mm, estrutura de aço

Aplicação: urbano, executivo, escolar, turismo



IVECO

IVECO MERCOSUL LTDA.

Av. Pres. Castelo Branco, 3.333 - Canindé
 CEP 03036-000 São Paulo, SP
 Tel.: (11) 3327-6600
 Fax: (11) 3327-6613
 E-mail: alberto.mayer@iveco.com.br
 Home page: www.iveco.com.br



DAILY SCUDATO 49.12

Motor Iveco 8140.43 de 122 cv, suspensão mecânica e distância entre-eixos de 3.600 mm
 Aplicações: urbano, turismo, escolar

DAYLI MAXIVAN

Motor Iveco 2.8 TDi Euro II de 122 cv, suspensão mecânica e distância entreeixos de 3.300 mm e 3.950 mm
 Aplicações: urbano, turismo, escolar



ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)



- * Cabo alumínio até 3m.
- * Cepas plásticas anti-mofo.
- * Dispensa escada.
- * Fios florados de PET, com espuma.
- * Parabrisas, corredores e carrocerias.
- * Tamanho de 30X9 cm.

51.6351555

ODIM e-mail: odirchv@terra.com.br site: www.odim.com.br
 Desde 1933 São Sebastião do Cai/RS-BRASIL

Vidros para Autos, Ônibus e Caminhões



Distribuidora para todo o Brasil

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

Distribuidor

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



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

SOLUÇÕES QUE ALIVIAM SEU DIA A DIA SEM APERTAR VOCÊ NO FIM DO MÊS

Há mais de dez anos, a **Autumn Tecnologia da Informação** traz para o setor de transporte coletivo urbano o que há de mais moderno em soluções corporativas:

- Manutenção de frota
- Controle de estoque
- Escala de horários
- Mape de controle operacional
- Tesouraria/armazenagem
- Financeiro/contas
- Controle de pneus
- Abastecimento
- Compras
- Controle de ponto
- Recursos humanos
- Controle de portaria



Autumn Tecnologia da Informação

Rua Erê, 23 - conjunto 903/904 - Prado
 CEP 30410-450 - Belo Horizonte, MG - Tel.: (31) 3335-4107
 info@autumn.com.br - www.autumn.com.br



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



MAIS DE 16 ANOS, TRANSPORTANDO INFORMAÇÕES.

SISTEMAS

Sistemas de bagagem - Sistemas de armazéns gerais - Sistema Aéreo - Sistema de Carga em geral - Sistema EDI

TODOS RODANDO NA INTERNET
 FÁCIL QUANDO SE TEM A SOLUÇÃO!!!



Sistemas e Computadores Ltda
 www.sistglobal.com.br (11) 69547725

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

Revista CNT. A informação mais rápida sobre transporte.

Com mais conteúdo e uma linha editorial mais moderna,
a Revista CNT é uma leitura indispensável para quem
precisa estar informado sobre o transporte no Brasil.

Assine agora a Revista CNT: 0800 78 2891



CNT
REVISTA

Fale com a CNT: 0800 78 2891

www.cnt.org.br



MARCOPOLO S.A.

Av. Rio Branco, 4.889 - Ana Rech
CEP 95060-650 - Caxias do Sul, RS
Tel.: (54) 209-4000
Fax: (54) 209-4121
E-mail: marketing@marcopolo.com.br
Home page: www.marcopolo.com.br



SENIOR

Comprimento entre 7.100 mm e 8.155 mm, estrutura de aço. Para chassis MBB, VW, Agrale, Iveco, Isuzu e Man. Acomoda até 31 passageiros sentados. Aplicações: urbano, turismo, escolar, executivo e lotação

FRATELLO

Comprimento de 7.100 mm a 9.640 mm, estrutura de aço. Para chassis Iveco e MBB. Acomoda entre 18 e 30 passageiros. Aplicações: escolar e urbano



VICINO

Comprimento de 6.720 mm, estrutura de aço. Capacidade para 28 passageiros. Para chassis MBB. Aplicações: urbano e escolar



CIFERAL

Uma Empresa  **Marcopolo**

A encarroçadora sediada em Xerem, Duque de Caxias (RJ), controlada integralmente pela Marcopolo produz os mesmos modelos de micros.



Mascarello

MASCARELLO CARROCERIAS E ÔNIBUS LTDA.

BR 277, km 598 - Distrito Industrial Albino Schimit
CEP 85804-200 - Cascavel, PR
Tel.: (45) 228-5755
Fax: (45) 228-5755
E-mail: administracao@mascarello.com.br



GRANMINI

Comprimento entre 6.100 mm e 8.100 mm, capacidade para 15 a 32 passageiros. Chassis compatíveis: Agrale 7.5 M.A, VW 8.150 OD e MBB LO 712.

Aplicações: escolar, urbano, auto-escola, fretamento executivo e turismo executivo

GRANMICRO

Comprimento entre 7.100 mm e 8.500 mm, capacidade para 15 a 36 passageiros. Chassis compatíveis: Agrale 7.5 MA, Agrale 8.5 MA, Agrale 8.5 Super, VW 9.150 OD e MBB LO 814, LO 914 e LO 915.

Aplicações: escolar, urbano, fretamento, rodoviário, executivo e turismo receptivo



METALBUS INDÚSTRIA METALÚRGICA LTDA.

R. Vereador Dionísio Sândi, 251 - Santa Catarina
CEP 95030-760 - Caxias do Sul, RS
Tel.: (54) 211-3555
Fax: (54) 211-5830
E-mail: metalbus@databrum.com.br

ASTOR

Comprimento entre 6.100 mm e 8.100 mm. Capacidade para 20 a 32 passageiros sentados e 30 em pé. Chassis compatíveis: Agrale, MBB e VW.

Aplicações: urbano, executivo, turismo, escolar



A aventura de não ter Wolpac não compensa.

02/04/05



- * VEDAÇÃO ESTANQUE;
- * ROLAMENTO AXIAL AUTOCOMPENSADOR;
- * MECANISMO ANTI-FRAUDE;
- * ELETRÔNICA MICROPROCESSADA;
- * RELÓGIO CONTADOR PROGRESSIVO EM AMBOS OS SENTIDOS DE GIRO;
- * SISTEMA EMERGENCIAL ANTI-PÂNICO;
- * TRAVA ENCERRANTE COMUTADORA (MECÂNICA/ELETRÔNICA);
- * ALTA RESISTÊNCIA E DURABILIDADE;
- * ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO O BRASIL.

Wolpac Sistemas de Controle Ltda
Tel.: (11) 4674 -1777 - comercialtransportes@wolpac.com.br
www.wolpac.com.br



SAN MARINO

NEOBUS

SAN MARINO ÔNIBUS E IMPLEMENTOS LTDA.

R. Irmão Gildo Schiavo, 110 - Ana Rech
CEP 95058-510 - Caxias do Sul, RS
Tel.: (54) 283-1074
Fax: (54) 283-1144
E-mail: san.mar@zaz.com.br
Home page: www.neobus.com.br



SPECTRUM

Comprimento de 8.800 mm a 12.100 mm, estrutura tubular, capacidade para 32 a 50 passageiros. Chassis compatíveis: VW e MBB (além de Scania e Volvo, para as medidas maiores).

Aplicações: urbano, fretamento e turismo

THUNDER +

Comprimento entre 7.100 mm e 8.460 mm, estrutura tubular. Para chassis VW, Agrale e MBB. Acomoda de 21 a 45 passageiros.

Aplicações: escolar, urbano e turismo



THUNDER BOY

Comprimento entre 5.900 mm e 8.000 mm, estrutura tubular. Transporta entre 15 e 40 passageiros. Para chassis VW, Agrale, Iveco e MBB.

Aplicações: urbano, turismo e escolar





O SISCOV é um sistema desenvolvido especialmente para cálculo do Custo Operacional padrão e/ou real, apurado com base em dados da frota de veículos de empresas de:

- Transporte de carga;
- Transporte de passageiros;
- Prestadoras de serviço em que o transporte é atividade meio, como indústrias, locadoras, usinas, distribuidoras, atacadistas etc.

Com o SISCOV você poderá:

- Comparar custos de veículos similares da frota da empresa e/ou com frota de terceiros
- Determinar a hora certa de renovar a frota
- Decidir entre frota própria e de terceiros
- Selecionar o veículo mais adequado: caminhão semileve, leve, médio, pesado, tipo de combustível
- Obter reajuste da tarifa de frete pela comprovação dos aumentos dos custos ocorridos
- Reduzir custos: determinar padrões de desempenho e produtividade e o diagnóstico de variações de vulto em relação aos padrões estabelecidos

Como utilizar:

O acesso é feito através da internet, com utilização de senha individual.

Desenvolvido por:

FleetCom

Software para Gestão de Transportes



Gestão de Transportes

Comercialização:



**LIGUE JÁ E PEÇA
MAIS INFORMAÇÕES**

(11) 5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br

R. Mariz e Barros, 678 - 7º andar - Tijuca
CEP 20270-002 - Rio de Janeiro, RJ
Tel.: (21) 2565-4900
Fax: (21) 2565-7698
E-mail: pcb.rjunqueira@openlink.com.br
Home page: www.psa.fr

PEUGEOT BOXER MINIBUS

Motor 2.8 turbodiesel de 103 cv,
suspensão metálica, entre-eixos de
3.200 mm

Capacidade para 16 passageiros

Aplicações: urbano, escolar, exe-
cutivo



**CITROËN JUMPER MINIBUS
CLUB**

Motor 2.8 turbodiesel de 103 cv, sus-
pensão metálica, entre-eixos de 3.200
mm

Capacidade para 16 passageiros

Aplicações: urbano, escolar, executivo

ADMINISTRAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS



05 e 06 de Fevereiro de 2004

Administrar transporte implica em gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como pontos a problemática de Controle e da redução de custos operacionais dos veículos. Os sistemas de manutenção, bem como o modo de substituir os procedimentos subjetivos ou sentimentais na hora de "vender o veículo", adotando processos matemáticos, feitos com bases capazes de identificar o momento propício de sua substituição.

Mediante o desenvolvimento de uma abordagem objetiva e descomplicada, o curso oferece inúmeras alternativas para o alcance dos objetivos a que se propõe o treinamento.

Programa:

1. Manutenção de frota
 - 1.1 Sistema de manutenção
 - 1.2 Oficinas de manutenção
 - 1.3 Custos de oficinas de manutenção
2. Custos operacionais de veículos
 - 2.1 Classificação dos custos
 - 2.2 Custos fixos
 - 2.3 Custos variáveis
 - 2.4 Método de cálculo para custos fixos
 - 2.5 Método de cálculo para custos variáveis
 - 2.6 Administração de custos
 - 2.7 Fatores que influenciam na variação dos custos
 - 2.8 Mapas de custos, relatórios gerenciais e sistemas de controle
3. Planejamento de renovação de frota
 - 3.1 Política de renovação de frota
 - 3.2 Dimensionamento da frota
 - 3.3 Adequação da frota
 - 3.4 Frota própria x frota contratada

Informações:

11-5096.8104 / 0800.7028104
otmeditora@otmeditora.com.br
Departamento de Eventos

Instrutor:

Eng. Piero Di Sora, técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; Engenheiro Industrial Mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transportes; Coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-Superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo Eletricidade de São Paulo. Experiência de mais 25 anos na Área de Transporte; Instrutor e Consultor em nível nacional de empresas públicas e privadas de pequeno, médio e grande porte e multinacionais.

Público:

Empresários, gerentes, supervisores, encarregados e demais profissionais envolvidos com a gestão operação e manutenção de frota de veículos

Local:

IBIS São Paulo Congonhas
R. Baronesa de Bela Vista, 801 - Vila Congonhas

Carga horária Total: 16 horas

Agenda: Início	8h30
Coffee break	10h00 às 10h15
Almoço	12h00 às 13h00
Coffee break	15h00 às 15h15
Término	17h30

Valor da Inscrição: R\$ 500,00

O preço inclui: material didático, coffee breaks, almoços, certificados de participação e estacionamento

Organização:



publicidade
publicações
e eventos





REFAM VEÍCULOS ESPECIAIS

R. Forte do Rio Branco, 140 - Pq. Industrial São Lourenço - CEP 08340-140 - São Mateus, SP
Tel.: (11) 6114-4200
Fax: (11) 6114-4202
E-mail: refam@refam.com.br
Home page: www.refam.com.br



ATTUALE BUS

Comprimento de 6.700 mm, capacidade para 15 a 25 passageiros. Chassi compatível: Iveco Scudato 59.12
Aplicações: urbano, executivo

Anuário do Ônibus 2004

- Uma análise dos mercados interno e de exportação, com gráficos e números.
- Guia de montadoras e encarroçadoras.
- Linha completa de chassis e carrocerias com as respectivas fichas técnicas.
- Guia de fornecedores de equipamentos, peças, sistemas informatizados e serviços.
- Guia de operadores de ônibus, com áreas de atuação e frotas, além de dados.
- Guia de fornecedores.

Fechamento publicitário: 2ª quinzena de janeiro de 2004

Anuário do Transporte de Carga 2004

- Análise do desempenho de todos os modais: Marítimo, Fluvial, Aéreo, Rodoviário e Ferroviário.
- As perspectivas do setor na avaliação de renomados especialistas.
- Guia de montadoras de Veículos.
- Guia de Fabricantes de Implementos.
- Guia de Fornecedores.
- Guia de Operadores Logísticos.

Fechamento publicitário: 2ª quinzena de fevereiro de 2004

Anuncie! Esta é a oportunidade única de estar presente (por um ano, no mínimo) junto ao nosso leitor, que é o seu comprador em potencial. Seu anúncio complementar as informações para quem precisa estar em contato com o setor de Transportes do Brasil.

Tel/Fax: (11) 5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br



RENAULT DO BRASIL S.A.

Rodovia BR 277, km 73
Estrada da Roseira, s/n - Roseira de São Sebastião
CEP 83070-900 - São José dos Pinhais, PR
Tel.: (41) 380-2000
Home page: www.renault.com.br



MASTER MINIBUS ESCOLAR

Motor 2.8 turbodiesel de 114 cv, suspensão metálica, corredor interno. Capacidade para 22 passageiros.
Aplicações: escolar



MASTER MINIBUS

Motor 2.8 turbodiesel de 114 cv, suspensão metálica, corredor interno. Capacidade para 16 passageiros.
Aplicações: urbano e executivo



(Marca criada em parceria entre Marcopolo e Agrale)



VOLARE A5 ESCOLARBUS

Miniônibus. Comprimento de 5.720 mm, suspensão metálica.
Aplicação: escolar



VOLARE A8

Miniônibus. Comprimento de 7.340 mm, suspensão metálica.
Aplicações: urbano, lotação, VIP, executivo, escolar



VOLKSWAGEN DO BRASIL LTDA.

Via Anchieta, km 23,5, Demarchi
CEP 09823-990 - São Bernardo do Campo, SP
Tel.: (11) 4347-3033, (24) 3381-1328
Fax: (11) 4347-2175, (24) 3381-1039
Home page: www.vwtruckbus.com.br
E-mail: marketingtruckbus@volkswagen.com.br

8.120 OD

Motor MWM 4.10 TCA turbo e intercooler, de 120 cv, suspensão metálica e distância entre-eixos de 3.300 mm a 3.900 mm

Aplicações: urbano, escolar



8.150 OD

Motor MWM 4.10 TCA de 145 cv, suspensão metálica e distância entre-eixos de 3.300mm a 3.900 mm

Aplicações: minibus

9.150 OD

Motor MWM 4.10 TCA de 145 cv, suspensão metálica e distância entre-eixos de 3.900 mm

Aplicações: urbano, escolar, executivo

CUSTOS OPERACIONAIS (em R\$)

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	MICROÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR AGRALE MA 8.5 T/CAIO 10.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	973,57	0,0974	10,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	997,35	0,0997	10,9
SALÁRIO DO MOTORISTA	1112,50	0,1113	12,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO	141,97	0,0142	1,6
SEGURO FACULTATIVO	327,00	0,0327	3,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	828,30	0,0828	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4380,69	0,4381	48,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2748,00	0,2748	30,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	390,16	0,0390	4,3
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1281,84	0,1282	14,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	67,16	0,0067	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	3,49	0,0003	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	2,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4730,65	0,4731	51,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9111,34	0,9111	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS RODOVIÁRIO. C/AR VW 17210-OD/Marcopolo Paradiso 1200 10.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1723,94	0,1724	12,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1707,54	0,1708	12,2
SALÁRIO DO MOTORISTA	1459,60	0,1460	10,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	220,61	0,0221	1,6
SEGURO FACULTATIVO	506,63	0,0507	3,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1274,06	0,1274	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6892,37	0,6892	49,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4907,14	0,4907	35,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	348,65	0,0349	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1486,12	0,1486	10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	119,72	0,0120	0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	20,62	0,0021	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	1,7
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	7122,25	0,7122	50,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14014,63	1,4015	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER C/AR SV K124 6X2/Marcopolo Paradiso 1800 15.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2565,90	0,1711	11,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2747,25	0,1832	12,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1459,60	0,0973	6,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	329,97	0,0220	1,5
SEGURO FACULTATIVO	594,00	0,0396	2,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	2065,25	0,1377	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9761,97	0,6508	43,0
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	8960,87	0,5974	39,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	910,67	0,0607	4,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2405,70	0,1604	10,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	306,60	0,0204	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	11,99	0,0008	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	360,00	0,0240	1,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	12955,83	0,8637	57,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	22717,80	1,5145	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR Mercedes OH 1628/Marcopolo - Viaggio 10.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1853,19	0,1853	13,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1967,17	0,1967	14,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1459,60	0,1460	10,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	245,63	0,0246	1,8
SEGURO FACULTATIVO	510,40	0,0510	3,8
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1215,07	0,1215	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7251,06	0,7251	54,3
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4041,18	0,4041	30,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	373,15	0,0373	2,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1327,04	0,1327	9,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	118,99	0,0119	0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,34	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	240,00	0,0240	1,6
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6114,70	0,6115	45,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13365,76	1,3366	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS URBANO VOLVO - B10M/Marcopolo - Torino 5.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2346,88	0,4694	17,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1976,04	0,3952	14,7
SALÁRIO DO MOT. e COBRADOR	2928,10	0,5856	21,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	258,80	0,0518	1,9
SEGURO FACULTATIVO	338,75	0,0678	2,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1224,64	0,2449	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9073,20	1,8146	67,4
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2986,96	0,5974	22,2
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	334,83	0,0670	2,5
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	840,10	0,1680	6,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	107,68	0,0215	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	8,27	0,0017	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	120,00	0,0240	0,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4397,83	0,8796	32,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13471,04	2,6942	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS URBANO Mercedes OF-1721/Busscar - Conmetro I 5.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1005,44	0,2011	9,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1131,89	0,2264	11,0
SALÁRIO DO MOT. E COBRADOR	2928,10	0,5856	28,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	154,67	0,0309	1,5
SEGURO FACULTATIVO	279,93	0,0560	2,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	936,14	0,1872	9,1
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	6436,18	1,2872	62,5
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2642,31	0,5285	25,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	302,17	0,0604	2,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	730,25	0,1461	7,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	59,50	0,0119	0,6
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	7,17	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	120,00	0,0240	1,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	3861,39	0,7723	37,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	10297,56	2,0595	100,0

Ônibus urbanos, foco na substituição do diesel

Petrobras firma parceria com entidades setoriais e indústria para incentivar o uso de GNV no transporte de passageiros



Ônibus a gás Mercedes-Benz, com carroceria Comil, para avaliar o uso de gás natural no Rio

A Petrobras está lançando um programa de incentivo ao uso do gás natural veicular (GNV) no transporte coletivo de passageiros que tem por finalidade a racionalização do consumo de derivados de petróleo e a melhoria da qualidade do ar nas regiões metropolitanas.

Segundo a Petrobras, o setor de transporte do Brasil responde por cerca da metade do consumo de derivados de petróleo, principalmente no modo rodoviário. No País, 96% dos passageiros e 62% das cargas são movimentados por veículos a diesel, com o consequente impacto ambiental negativo devido às emissões veiculares. Além de emitir menos poluentes, o GNV pode gerar economia para os usuários e benefício econômico para o País por reduzir a importação de GLP e de petróleo.

Com as recentes descobertas de jazidas na plataforma continental, o gás natural é o combustível que oferece condições de ser usado em larga escala, com garantia de fornecimento e distribuição e expressivos benefícios ambientais. Os ônibus urbanos dos centros metropolitanos serão o principal foco no plano de substituição do diesel pelo GNV.

O projeto Petrobras Ônibus a Gás vem ao encontro desse plano. Foi apresentado em novembro no Rio de Janeiro em um evento em que peritos da Petrobras e dos fabricantes de veículos mostraram os benefícios e a viabilidade do uso de GNV. Entre outras vantagens, foi citado que o GNV não necessita de estocagem, não pode ser adulterado, reduz a emissão de fumaça negra e cria alternativa ao diesel.

O projeto é uma parceria da empresa com o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros do Município do Rio de Janeiro (Rio-Ônibus), cujas 47 operadoras filiadas transportam 90 milhões de passageiros por mês, e permitirá a avaliação do gás natural no transporte urbano de passageiros, para servir de orientação à adoção de uma estratégia pelos empresários de ônibus sobre o uso desse combustível em suas frotas. Além disso, o projeto tem por objetivo verificar o desempenho operacional de um

ônibus com motor ciclo Otto a gás natural no que se refere a eficiência, consumo, emissões, manutenção e rentabilidade operacional, em comparação com os veículos movidos a diesel.

O ônibus a gás da Petrobras de 12 metros de comprimento, com motor traseiro e suspensão pneumática, foi desenvolvido pela DaimlerChrysler do Brasil. É operado pela empresa carioca Rubanil e percorre diariamente 300 km, consumindo cerca de 200 m³ de gás natural, armazenado nos oito cilindros montados em seu chassi.

A fábrica brasileira da DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz, desde 1983 é o centro de competência para desenvolvimento de ônibus a gás e já exportou mais de mil unidades para a Alemanha. O veículo da Petrobras tem motor eletrônico M366LAG Woodward, com 231 cv. Com este motor da terceira geração, segundo Christian Gerber, gerente de Marketing de Produtos Ônibus da DaimlerChrysler, elimina-se a desvantagem de baixa potência dos motores anteriores, comparativamente à propulsão a diesel, que contribuía para a resistência ao uso do ônibus a gás pelas empresas. Outra dificuldade era a demora no abastecimento do combustível, hoje reduzida para cerca de cinco minutos com o sistema de abastecimento de alta pressão. Os ônibus a gás têm autonomia entre 270 km e 360 km, dependendo do número de cilindros de combustível no veículo. ■

Fischer/América

A Petrobras Distribuidora tem tantos produtos e serviços que precisaria de uma transportadora para levar todos.



A **Petrobras Distribuidora** está sempre desenvolvendo novos produtos e serviços. O **CTF BR**, **CTFrete BR**, **CAIS**, **Lubrax Express**, **Lubrax System**, **Siga Bem**, **De Olho no Combustível**, **CTFluvial** e **CTF Móvel BR**. E, provavelmente, antes de você terminar de ler este texto, a Petrobras Distribuidora já terá criado novos projetos para você. Porque a Petrobras Distribuidora está sempre desenvolvendo diversas soluções para trazer economia, modernizar e facilitar muito o seu dia-a-dia. Esse é o compromisso que a Petrobras Distribuidora tem com o segmento transportador. Compromisso que faz esta parceria dar tão certo.



PETROBRAS

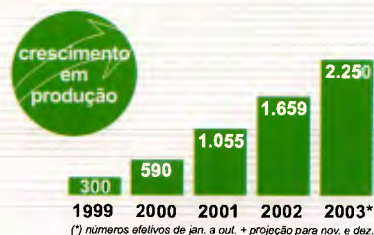
O Desafio é a Nossa Energia.

Criatividade e tecnologia

as marcas do nosso crescimento



Mega Low-Entry, grande lançamento da Neobus na FERIA Internacional del Transporte 2003 (Chile)



Nos últimos quatro anos, conquistamos muito. Já somos referência nacional e internacional em microônibus, tanto por nossos modelos inovadores como por nossa liderança na produção brasileira.

Agora, somos também uma das poucas encarroçadoras nacionais com tecnologia para produzir modelos

Low-Entry, os ônibus com piso rebaixado, que agilizam o trânsito e dão mais conforto e segurança ao passageiro.

Mas essas conquistas não são só nossas. São de cada pessoa e empresa que, com sua importante parceria, tem feito nossos veículos rodarem pelas ruas do Brasil e do mundo.

NEOBUS