

# MERCEDES-BENZ EXPORTA DOZE MIL ÔNIBUS



**Brasil moderniza  
transporte de Santiago**



**Scania lança ônibus  
de mais cavalos**

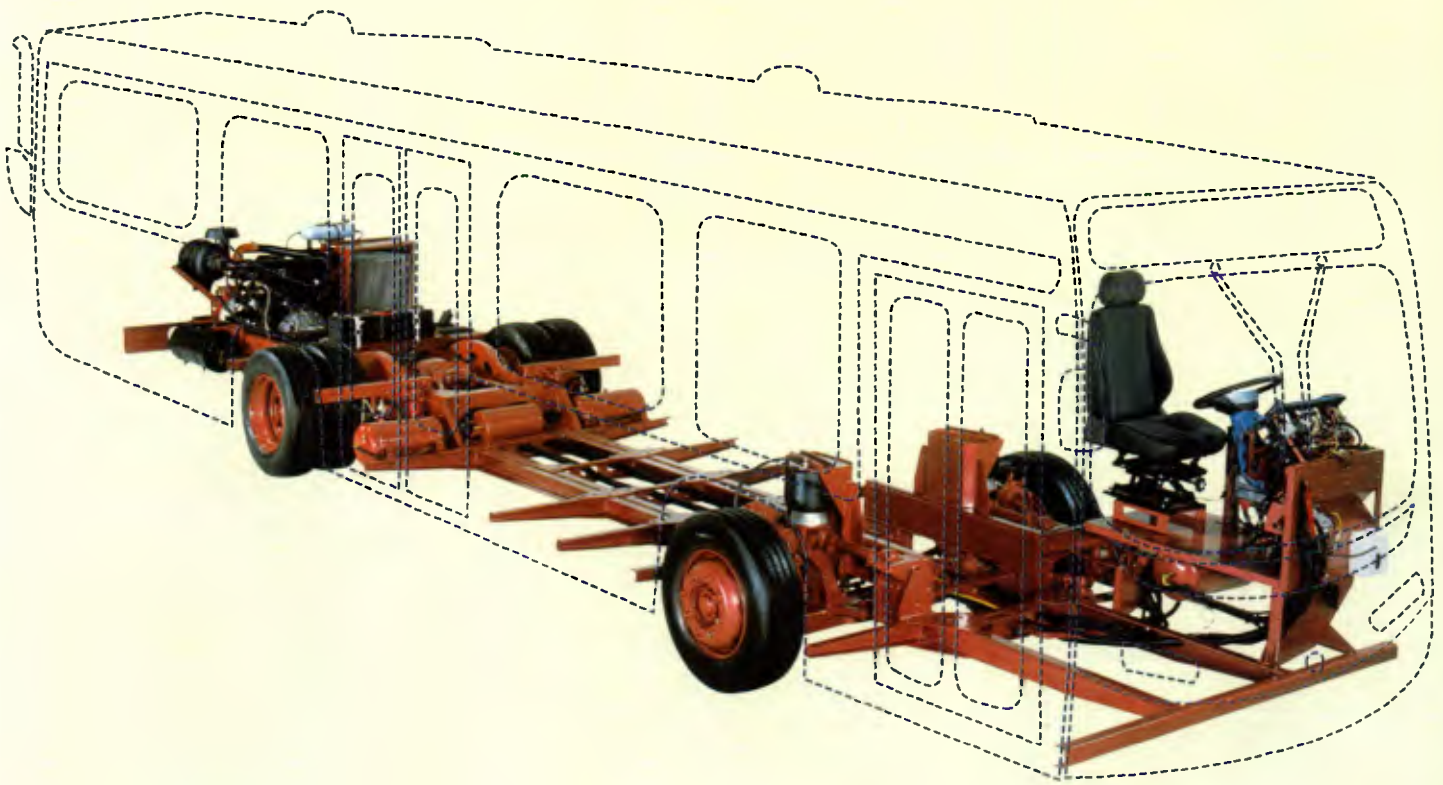
**Frotista argentino  
renova com Volvo**



**Comil faz venda  
recorde ao Catar**



# MIDIBUS AGRALE. MAIS DO QUE NOVO, INOVADOR.



**E-tronic**

## LINHA MIDIBUS AGRALE.

Líder na categoria de chassis leves, a Agrale apresenta mais uma grande inovação.

A linha Midibus Agrale inaugura um novo segmento de ônibus, situado entre o microônibus e o ônibus convencional.

É uma solução inovadora para você que precisa reduzir custos com veículos de grande capacidade que trafegam ociosos a maior parte do dia. O Midibus Agrale tem menor investimento inicial e baixo custo operacional, por isso é a melhor opção para quem precisa melhorar seus resultados.

Modelos: MA12, MT12SB e MT12LE.



**consórcio  
AGRALE**

0800 642 0800



# EM NOME DA SOBREVIVÊNCIA

O setor de ônibus presta serviço público de extrema relevância logística. Impede que cidades fiquem mais congestionadas e inabitáveis. Se a gestão do transporte é e deve continuar sendo pública, a operação, por sua vez, obrigatoriamente deve ser feita pela iniciativa privada. O Estado, já gordo por natureza, costuma inchar além da conta quando incorpora serviços que exigem grande demanda de mão-de-obra. Basta recordar o que foi a CMTc, a empresa pública de ônibus urbanos de São Paulo. Quando fechou as portas, no início dos anos 90, tinha 30 mil funcionários, 15 por ônibus.

Se o Estado admite sua incompetência de operar um serviço público, pouco ou nada faz para aperfeiçoar a operação privada. A desculpa é sempre a mesma. O poder público não tem recursos para subsidiar o aperfeiçoamento. É por isso mesmo que, apesar de muitas experiências de ônibus avançados, continuamos operando com motor dianteiro e chassis baseados em caminhões.

Assim, o Brasil vende ônibus avançados para Santiago, para a Colômbia, mas aqui mesmo, apenas vez ou outra se faz algum avanço. O empresário teme dar passos mais ousados e, depois, ficar com a brocha na mão.

A realidade brasileira é uma só: os custos avançam, o Estado não ajuda e os ônibus e a infra-estrutura pouco evoluem como fonte de atração para o passageiro que prefere o conforto (e os custos) do automóvel particular.

Nessa toada, a capital mineira, Belo Horizonte, acaba de comprar 600 ônibus para a cidade e sua região metropolitana de uma forma adequada à realidade. Pressionados por custos em alta, principalmente do óleo diesel, os empresários se reuniram em torno de seus sindicatos – que reinem cerca de 100 empresas – para obterem descontos, que não conseguiriam se comprassem individualmente.

O setor de ônibus é conhecido por reunir empresários de grande porte que concentram muitos negócios e alto poder de compra. Tal condição, é justo, confere a eles uma vantagem que os médios e pequenos operadores podem equilibrar – como se fez em Belo Horizonte – na medida que se unem em torno da própria sobrevivência.

Ano 13 - nº 65 - fevereiro/março 2005 - R\$ 12,00

**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  
Aline Feltrin

**Editor de Arte**

Alexandre Henrique Batista  
alexandre@otmeditora.com.br

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Carlos A. Criscuolo  
carlos@otmeditora.com.br

Vito Cardaci Neto  
vito@otmeditora.com.br

Gustavo Feltrin  
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

**CIRCULAÇÃO**

Tania Nascimento  
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina  
Gilberto A. Paulin  
Tel.: (41) 3027-5565  
spala@spalamkt.com.br

Tiragem  
8.000 exemplares

Assinatura anual: R\$ 110,00 (seis edições e três Anuários). Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à OTM Editora Ltda.  
Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa.

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



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

Atendimento ao assinante: 0800 702 8104  
otmeditora@otmeditora.com.br

Filiada à



<b>INTERNACIONAL</b>	<b>6</b>
Volvo faz a maior venda de ônibus ao Projeto Transantiago, no Chile	
<b>COMIL</b>	<b>8</b>
Encarroçadora fecha contrato recorde de exportação para o Oriente Médio	
<b>MARCOPOLO</b>	<b>10</b>
Encarroçadora mantém-se focalizada nos mercados externos para se expandir	
<b>MERCOSUL</b>	<b>14</b>
Transportadora argentina Flecha Bus renova frota com ônibus Volvo B10R	
<b>CARROCERIAS</b>	<b>16</b>
Produção registrou queda de 15% no primeiro bimestre	
<b>EXPORTAÇÕES</b>	<b>20</b>
Em 2005, Mercedes-Benz está pronta para vender 12 mil unidades para o mundo	
<b>SCANIA</b>	<b>24</b>
Lançamento do chassi K 310 impulsiona vendas da montadora	
<b>SISTEMA</b>	<b>26</b>
Transporte urbano de Juiz de Fora melhora com novos ônibus Volvo articulados	
<b>URBANO</b>	<b>28</b>
Empresários de Belo Horizonte levam vantagem em compra conjunta de coletivos	
<b>MASCARELLO</b>	<b>32</b>
Empresa lança duas novas carrocerias, GranMidi e GranFlex	
<b>FORA-DE-ESTRADA</b>	<b>34</b>
Marcopolo desenvolve ônibus off-road, especial para operações na floresta	
<b>COMBUSTÍVEL ALTERNATIVO</b>	<b>36</b>
Mercedes-Benz acredita no desenvolvimento do mercado de ônibus a gás	
<b>SEGURANÇA</b>	<b>38</b>
Projeto Higiene do Sono, da Itapemirim, dispersa o sono dos motoristas	
<b>FRETAMENTO</b>	<b>41</b>
Campanha publicitária do segmento enfatiza qualidades dos serviços de transporte	
<b>DIVERSIFICAÇÃO</b>	<b>42</b>
Transportadora Grande ABC compra frota de ônibus para transportar funcionários	
<b>BILHETAGEM</b>	<b>44</b>
Santo André já opera com smartcards no lugar de cartões indutivos	
Belém inicia implantação de sistema eletrônico de passagens	
Com o VT Direto, da Tacom, usuário de Recife recarrega créditos pela Internet	
<b>FETRANSPOR</b>	<b>51</b>
Entidade completa cindo décadas de trabalho voltado para o transporte urbano	
<b>TRANSPORTADORAS</b>	<b>58</b>
Novo corredor urbano em Recife incentiva a renovação de frota da Itamaracá	

**SEÇÕES**

Editorial **3** Panorama **54** Custos Operacionais **57**

# ANUÁRIO DO ÔNIBUS

12 - 2005 - R\$ 20,00

**bus**  
TRANSPORTE COLETIVO  
E FRETAMENTO

**OTM**  
EDITORA

## Brasil dá e tira lições do exterior

### URBANO

Bilhetagem no auge da maturidade  
Idéias de José Rual, dono de 4 mil ônibus

### RODOVIÁRIO

Quem subiu quem desceu

### EXPORTAÇÕES

Nova supervenda para o Transmilênio  
Híbridos cruzam fronteira

### ESTATÍSTICAS

Ranking dos fabricantes de chassis e carroceiras  
Idade da frota brasileira  
Principais países fabricantes

### GUIAS ÚTEIS

Chassis/carroceiras:  
Perfis das indústrias  
Fichas técnicas

### FORNECEDORES

Quem faz o quê  
Quem vende para quem

### RAIO X DAS EMPRESAS

Frota: Perfil e quanto roda  
Consumo de diesel e pneus  
Passageiros transportados  
Quem é quem na diretoria

### SERVIÇOS

Lista de entidades do setor



# 2005

Anuncie no *Anuário do Ônibus 2005*, o melhor veículo para expor seus produtos e serviços.

# ANUÁRIO DO ÔNIBUS

Fechamento publicidade	30/03/05
Circulação	20/04/05

**OTM**  
EDITORA LTDA.

11-5096-8104

otmeditora@otmeditora.com.br

# ÔNIBUS BRASILEIROS CONQUISTAM SANTIAGO



**A Volvo fez sua maior venda de chassis: 1.667 unidades, abrangendo 1.157 articulados e 510 convencionais**

Projeto Transantiago, do Chile, segue modelo de Curitiba e gera vendas recordes de chassis e carrocerias

**A** renovação do sistema de transporte coletivo urbano de Santiago, a capital do Chile, trouxe um negócio milionário aos fabricantes brasileiros de ônibus. As empresas Subus Chile, chilena, Express Santiago Uno e Inversiones Alsacia, colombianas – três dos consórcios vencedores da licitação do Projeto Transantiago – fecharam a compra de um total de 1.667 ônibus com chassis Volvo e carrocerias da Marcopolo, Busscar e Induscar/Caio. Os veículos começarão a ser entregues em lotes a partir de junho deste ano, até agosto de 2006. A aquisição dos veículos foi anunciada algumas semanas após a divulgação dos resultados da licitação no começo de janeiro, da qual participaram 25 empresas, incluindo 18 nacionais e sete estrangeiras.

O Transantiago é o projeto de transporte coletivo mais ambicioso da história do Chile. Os 16 consórcios vencedores da licitação serão encarregados de colocar em execução o plano que deverá atender uma demanda de 717 milhões de passageiros por ano e que, a partir de agosto, será desenvolvido em etapas até a conclusão em agosto de 2006.

O sistema terá 25 quilômetros de corredores segregados e 61 quilômetros de vias não segregadas. Além da reestruturação das linhas e implantação de corredores, as principais mudanças entre o atual sistema de transporte de Santiago e o Projeto Transantiago é que no novo sistema a operação reduzirá 300 microempresas para 16, com 200 a 700 ônibus cada uma. A fim de ate-

nuar a poluição ambiental e o congestionamento de tráfego a frota será diminuída paulatinamente de 7.537 ônibus inscritos para 4.657, englobando 1.213 veículos novos.

Para este ano entrarão em operação 511 ônibus novos, dos quais 300 serão articulados e 211 modelos de 12 m, todos com piso baixo, suspensão pneumática e motor Euro 3. No final da im-

plantação do sistema, haverá 1.002 articulados, 211 veículos de 12 m e a incorporação de 14 ônibus de 8 m.

Outra das mudanças que será notada com o novo sistema é que os motoristas terão um salário fixo e, portanto, sua remuneração será independente dos passageiros transportados. Desta maneira os habitantes da capital chilena não terão mais como panorama habitual os micros que protagonizam corridas mortais pelas ruas da cidade.

Como um dos temas mais delicados é o custo para os usuários, na licitação foi estipulado que as tarifas médias apresentadas pelas candidatas a operadoras no Transantiago fossem parecidas com as passagens atuais, para evitar surpresas futuras.

Será implantada a infra-estrutura necessária para a operação dos 1.213 ônibus com tecnologia nova. No total serão melhorados 12 eixos viários, com investimento de US\$ 114 milhões nos 86 km de vias, correspondentes aos principais trechos das linhas troncais.

Os ônibus brasileiros circularão em três dos cinco corredores do Transantiago, nas linhas troncais, que



**A Marcopolo vai fornecer 496 unidades do Gran Viale Articulado ao Transantiago**

passam pelos eixos urbanos de Santiago. Os veículos para os outros dois corredores serão substituídos por aquisição futura.

O sistema de Santiago é baseado nos já implementados nas cidades de Curitiba e Bogotá, na Colômbia, conhecido como Transmilênio. Ambos os sistemas revolucionaram o transporte coletivo público nessas cidades, com o aumento do número de pessoas atendidas, a redução dos veículos nas regiões centrais, além de amenizar a poluição veicular e diminuir o tempo de espera dos passageiros e de viagem. Nesses sistemas, ônibus de maior capacidade circulam em vias segregadas.

#### **EXPERIÊNCIA EM ARTICULADOS**

– Dos 1.667 chassis de ônibus adquiridos da Volvo, 1.157 são articulados e serão fornecidos pela Volvo do Brasil e 510 modelos convencionais – modelo B7R LE, de 12 m e motor de 7 litros Euro III – que serão produzidos na fábrica de Borås, nas proximidades da sede do grupo em Gotemburgo, na Suécia. Os articulados brasileiros B9 SALF têm 18,5 m de comprimento, quatro portas do lado direito, motor de 9 litros Euro 3 e 340 cv de potência.

Para a Volvo, a experiência acumulada pela empresa em ônibus articulados na América do Sul foi fundamental para a conquista do negócio com o Transantiago. Também, é claro, a disponibilidade de financiamento do BNDES e da matriz sueca foi importante para a concretização da venda.

A Marcopolo fornecerá a maior parcela das carrocerias, 1.116 unidades, incluindo 496 modelos articulados, a maior venda da empresa deste tipo de carroceria. O modelo Gran Viale foi o escolhido tanto para o articulado como o veículo convencional. O Gran Viale Articulado tem 18,5 m de comprimento e capacidade para 160 pessoas. O Gran Viale de 12 m transporta 80 passageiros.

O valor do pacote completo da transação, incluindo chassis e carrocerias, está calculado em aproximadamente US\$ 400 milhões. A Volvo ficou com 94% do fornecimento de ônibus dessa licitação.

A Volvo é líder no mercado de ônibus articulados na América do Sul, com mais de 80% da frota neste segmento. A venda dos 1.157 articulados para o Chile aumentará ainda mais sua participação. ■

# RECORDES EMBALADOS PELO ORIENTE MÉDIO

A encarroçadora de Erechim fechou contrato para fornecer 514 ônibus rodoviários e urbanos para Catar, a maior exportação de sua história

**A** Comil Carrocerias e Ônibus, instalada em Erechim, no Rio Grande do Sul, começou 2005 da mesma forma que encerrou o ano anterior. Ou seja, muito confiante e embalada.

A Comil firmou contrato de fornecimento de 514 carrocerias à empresa Mowasalat, do Catar, no Oriente Médio – a maior exportação de sua história. Desse total, 414 são urbanos e 100 são rodoviários. A encomenda será entregue em dois lotes com prazos para junho e agosto. Os chassis são Mercedes-Benz, montados pela DaimlerChrysler do Brasil.

Essa exportação para a Mowasalat – em torno de US\$ 17 milhões – vai responder por 39,5% das vendas externas previstas pela Comil para 2005, de 1,3 mil unidades.

A produção estimada para este ano, de 2,5 mil carrocerias, estabelecerá novo recorde – o anterior, de 2004, foi de 2,2 mil unidades. As exportações, em 2005, vão ocupar 52%

da produção, enquanto ano passado (795 unidades) representaram 36,1%.

O ano de 2004, mais que a produção recorde de sua história, conquistada com o volume de 2,2 mil unidades montadas, celebrou a venda de 273 unidades para a empresa Taseco, o maior operador de ônibus do Oriente Médio, com matriz em Jeddah, Arábia Saudita. A Comil ficou com a maioria dos 400 veículos licitados pela empresa. Dos 273 carros, 200 foram do modelo Campione 3.45 montado sobre chassi Volkswagen 17.260 OT e 73 unidades do urbano Svelto, com o mesmo chassi de motor traseiro. Os embarques para a Taseco ocorreram em três datas: pelo porto de Rio Grande (RS), foram 73 unidades em novembro, enquanto que pelo Porto de Paranguá (PR) foram embarcados, em outubro, dois lotes de 100 ônibus cada.

Em 2004, o forte destaque de produção da Comil foi no segmento rodoviário – com 974 unidades, 82,4% de expansão sobre 2003. Em consequência, a participação do rodoviário tem crescido bastante no mix da encarroçadora. Em 2003 foi de 26,1%, no ano passado subiu para 44,3% e, em 2005, a estimativa é que represente 44%.

A Comil atua em cinco nichos – rodoviário, urbano, intermunicipal, microônibus e minimicro. Só o primeiro segmento apresentou aumento de produção em 2004. O foco no rodoviário está ligado ao melhor resultado financeiro que deixa para o balanço da empresa: uma receita de R\$ 242 milhões em 2004, expansão de 34% sobre os R\$ 180 milhões de 2003. ■



**Comil fornecerá 514 carrocerias ao Catar, incluindo 414 modelos urbanos**





## ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. Grande parte das decisões estratégicas da administração de uma frota tem como principais questões o controle e a 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, identificam o momento econômico exato para 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.

### OS TÓPICOS ABORDADOS

#### Manutenção de frota

Sistema de manutenção  
Oficinas de manutenção  
Custos de oficinas de manutenção

#### Custos operacionais de veículos

Classificação dos clientes  
Custos fixos  
Custos variáveis  
Método de cálculo para custos fixos  
Método de cálculo para custos variáveis  
Administração de custos  
Fatores que influenciam na variação dos custos  
Mapas de custos, relatórios gerenciais e sistemas de controle

#### Planejamento de renovação de frota

Política de renovação de frota  
Dimensionamento de frota  
Adequação de frota  
Frota própria x frota contratada

### INFORMAÇÕES GERAIS

#### Inclusos:

Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso.

#### Formas de Pagamento:

Depósito Bancário:  
Banco Sudameris - Agência 682  
Conta Corrente 017163000-6.  
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão).  
Cheque Nominal, no Local do evento.  
Boleto Bancário  
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

#### Substituição:

O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo Informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição.

#### Dados do Realizador:

OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus.

Av. Vereador José Diniz, 3.300  
Cj. 702 - Campo Belo  
CEP 04604-006  
São Paulo - SP  
CNPJ. 02.671.890/0001-99  
PABX (11) 5096.8104  
0800.7028104  
e-mail:  
otmeditora@otmeditora.com.br

### A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento  
10h00 - 10h15 Coffee Break  
12h00 - 13h00 Almoço  
15h00 - 15h15 Coffee Break  
17h30 Encerramento

### PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00  
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

### O LOCAL

Campo Belo Plaza  
Rua Demóstenes, 748 - Campo Belo.  
São Paulo - SP  
(11) 5536.9922

### A DATA

07 e 08 de Abril de 2005

### O INSTRUCTOR



**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 Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte; instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

### ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

### REALIZAÇÃO:



### INFORMAÇÕES:

11-5096.8104 / 08007028104  
otmeditora@otmeditora.com.br  
Departamento de Eventos



Exportações de carrocerias atingirão 9.000 unidades em 2005, conforme as projeções da empresa

## MARCOPOLO MANTÉM FOCO NO MERCADO EXTERNO

Com crescimento de 33% na receita líquida externa em 2004, empresa inicia o ano com dois grandes contratos de exportação, ambos para o Chile

**A** pesar da queda do dólar e do aumento dos custos dos insumos, a Marcopolo continua a olhar para os mercados externos como alicerces para sua expansão nos próximos anos. É que, segundo Carlos Zignani, diretor corporativo e de relações com os investidores da encarroçadora gaúcha, o problema com a moeda americana não se limita ao Brasil mas se estende a outros países e cujos efeitos

também atingem os concorrentes da empresa.

Para enfrentar os percalços, a Marcopolo adotou nova estratégia que inclui a redução de custos mediante racionalização de uso de materiais e negociação de preços com os fornecedores, além de repassar os aumentos de custo dos insumos aos produtos. Segundo ele, a empresa já aplicou um aumento médio de 10% nos preços das carrocerias destina-



### **Modelo Andare com configurações especiais para operação na região de minas de cobre do Chile**

das aos mercados externos, o nível de elevação dependendo da capacidade de absorção de cada mercado.

Outra medida adotada é em relação às matérias-primas. A empresa decidiu antecipar as compras de matérias-primas, e importá-las quando necessário, para evitar os aumentos inesperados de preço. Com isso, deverá trabalhar com volume maior de estoque de materiais.

Não obstante as dificuldades previstas, a encarroçadora gaúcha em momento nenhum esmoreceu seus esforços para ampliar a presença no exterior. O resultado está refletido na receita acumulada das exportações e dos negócios no exterior de R\$ 846,6 milhões em 2004, representando 52,7% da re-

ceita líquida consolidada e um crescimento de 33,1% sobre os R\$ 636 milhões registrados em 2003. O lucro líquido aumentou 5,1% de US\$ 80,9 milhões em 2003 para R\$ 85 milhões em 2004.

A Marcopolo, além de utilizar as exportações para estimular a produção, também concentra seu foco no mercado externo para suavizar os solavancos na demanda do merca-

do brasileiro, sujeita à ação das mais diversas origens.

Entre os novos negócios fechados neste ano pela Marcopolo está uma das maiores vendas feitas pela empresa: o fornecimento de 1.116 carrocerias para o Projeto Transantiago, o novo sistema de transporte coletivo público da capital chilena que está sendo implantado e deverá ser concluído até agosto de 2006.

O contrato envolve 496 carrocerias Gran Viale Articulado e 620 Gran Viale de 12 metros, sobre chassis Volvo, que serão entregues entre junho deste ano e fevereiro de 2006. Uma transação no valor de R\$ 50 milhões.

Outra venda de porte em janeiro foi a de 258 ônibus que serão



**Embarque de ônibus destinados a operador da Arábia Saudita**

utilizados no transporte de trabalhadores nas minas de cobre no Chile. Os veículos, modelo Andare 1000, Allegro e microônibus Sênior, foram desenvolvidos para atender às características especiais das regiões onde estão as minas de cobre El Tiniente, Andina e Codelco Norte, locais de temperaturas muito baixas e constantemente sujeitos a neve.

Os três modelos de ônibus receberam configurações especiais, como estrutura de aço inoxidável com proteção anticorrosiva, caixa e aro de rodas com

fibra de vidro e drenos nos compartimentos do motor, filtro de ar, posto do motorista e caixa de bateria.

As primeiras unidades do lote – 31 modelos Sênior e Allegro – já foram entregues e a venda consolida a posição da Marcopolo como grande fornecedores de ônibus para o Chile. Este país, o México e a Colômbia são os principais mercados de exportação da empresa gaúcha na América Latina.

No ano passado, a produção de carrocerias atingiu 15.938 unidades, um crescimento de 11%, em comparação com 14.362 unidades de 2003, de acordo com Carlos Zignani.

No mercado interno, o crescimento foi de apenas 2,33%, com produção de 8.889 unidades, comparadas com 8.692 encarroçadas em 2003. Mesmo assim, a Marcopolo manteve a liderança no setor, com 47% de participação. Segundo a empresa, registrou-se crescimento de 18,9% nos modelos rodoviários e 33,4% nos urbanos, mas houve uma queda de 18% nos micros e miniônibus.

Em 2004, somando as exportações



**No primeiro bimestre, exportações representaram 58% da produção de 2.382 ônibus**

de 2.700 carrocerias e a produção das fábricas da Marcopolo no exterior de 4.349 unidades o total das vendas aos mercados externos alcançou 7.049 carrocerias, representando 44,2% do volume total de 15.938 fabricadas pela empresa. No México, foram montadas 2.102 carrocerias, com expansão de 24,6% em relação ao ano precedente; na Colômbia foram 1.665 carrocerias, com 12,9% de expansão; na África do Sul, 406 unidades, um avanço de 1,7% e em Portugal, 176 unidades, ou expressivos 47,9% de crescimento. O impulso em Portugal foi dado pelo início de produto do modelo Viale, com foco na comunidade europeia. Além desses países, os mercados mais importantes para a empresa no ano passado foram o Chile, o Oriente Médio e a África.

“Para 2005, nossa projeção é repetir o desempenho no mercado interno e intensificarmos nossa presença no exterior”, antecipa Carlos Zignani. “A previsão é uma produção de 7.500 carrocerias para o mercado interno e de 9.000 unidades

para os mercados estrangeiros”. A produção deverá ser ampliada em todas as fábricas no exterior, principalmente nas unidades do México, Colômbia e África do Sul, segundo a empresa, que tem ainda sua atenção voltada para os grandes mercados da Índia (volume estimado de 30 mil a 35 mil carrocerias anuais) e da China (40 mil ano ano), onde prosseguem as negociações para formar parcerias locais. Na China a empresa mantém um acordo de fornecimento de tecnologia para uma fábrica de ônibus da Iveco.

No primeiro bimestre deste ano, a Marcopolo produziu 2.382 carrocerias, incluindo unidades desmontadas destinadas ao mercado externo, em comparação com 2.319 carrocerias no mesmo período de 2003, ou seja, registrou uma expansão de 2,7%. As exportações representaram 58% do volume total produzido.

Apesar de que iniciou o ano com uma carteira de encomendas acima dos níveis históricos, a empresa prevê expansão apenas moderada na demanda interna.

# A SULBRAVE TEM A HONRA DE SER O PRIMEIRO REPRESENTANTE MARCOPOLO COM CERTIFICAÇÃO ISO 9001:2000

## SABE QUANDO A GENTE VAI PARAR DE INOVAR?

### DIA 30 DE FEVEREIRO



Paradise 1800 DD

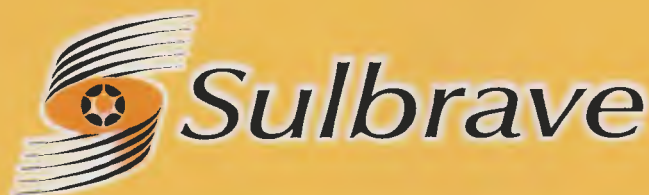


Viola



Senior Executivo

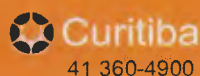
Graças ao seu elevado nível tecnológico e a apurada capacitação de seus profissionais, a SULBRAVE completa 45 anos no mercado de Venda de Carrocerias, Peças, Manutenção, Reforma e Reconstituição de Carrocerias dos produtos Marcopolo, único representante Marcopolo com certificação ISO 9001:2000, com a certeza do dever cumprido junto aos seus clientes e fornecedores. Qualidade, garantia e segurança são atributos que acompanham a SULBRAVE desde seu 1º ano, fazendo com que a inovação fique **DIANTE** de você e a qualidade **ADIANTE** da concorrência .



[www.sulbrave.com.br](http://www.sulbrave.com.br)  
[sulbrave@sulbrave.com.br](mailto:sulbrave@sulbrave.com.br)



Representante



# FLECHA BUS RENOVA FROTA COM VOLVO

A operadora, uma das maiores da Argentina, adquiriu 50 ônibus Volvo B10R para integrar sua frota de 300 veículos, uma das mais jovens e modernas do país

Conhecida por operar algumas das linhas mais longas da Argentina, e também por manter uma linha regular entre o país vizinho e Camboriú (SC), a Flecha Bus acaba de renovar sua frota com a aquisição de 50 ônibus novos Volvo B10R para operar nas principais linhas da empresa.

A Flecha Bus, que foi fundada em 1949 e é uma das maiores operadoras argentinas, transporta mais de 3 milhões de passageiros ao ano e seus ônibus chegam a 210 destinos na Argentina, cobrindo 19 províncias. Nas ligações internacionais, seus serviços abrangem Brasil, Uruguai e Paraguai. Sua frota de 300 ônibus percorre 60 milhões de quilômetros anualmente e atinge as principais cidades argentinas, bem como centros urbanos nas extremidades do país, incluindo Bariloche e Mendoza, na região oeste, Mar del Plata, no su-

deste, Salvador Mazza e Clorindo, no norte, e Posadas e Paso de los Libres, no leste, onde também se situa a capital argentina. Suas linhas só não chegam à Patagônia, no sul do país.

Conhecida por operar algumas das linhas mais longas da Argentina, a Flecha Bus explora rotas turísticas como as que levam às estações de inverno de Bariloche e Neuquen ou, no verão, às cidades litorâneas entre Porto Alegre e Camboriú, no Brasil.

Nesse tipo de viagens, os passageiros são exigentes quanto ao conforto e segurança. Por isso, a Flecha Bus aposta na qualidade de seus serviços, que é garantida por uma frota jovem e moderna e por uma cuidadosa manutenção para assegurar o bom desempenho. A renovação constante da frota permite que a idade média não seja superior a quatro anos.

Além do cuidado com a qualidade dos serviços, à qual se dedica uma equipe de mais de 2.300 funcionários bem treinados em todas as atividades, a Flecha Bus oferece mais de 5.100 freqüências anuais, com ampla diversidade e variadas alternativas de viagem.

Seus passageiros podem escolher entre as cinco opções disponíveis de serviços: Suite Premium, Executivo, Leito, Leito Executivo e Classe Pullman. De acordo com a alternativa, os serviços podem incluir poltronas lei-



São cinco opções de serviço, que podem incluir almoço e jantar a bordo

**Flecha Bus atende 210 destinos na Argentina, além de Brasil, Uruguai e Paraguai**



**Ônibus chegam aos extremos da Argentina e até Camboriú, litoral sul do Brasil**

to com re-  
clinaçã  
o hori-  
zontal  
completa,  
vídeo,  
serviço de bor-  
do com re-  
feições de  
alta qualidade  
elaboradas em  
centro próprio de  
catering. Os passagei-  
ros podem ainda ter almo-  
ço e jantar a bordo e passar  
o tempo com a leitura de re-  
vistas de bordo com reportagens  
sobre os lugares visitados, como  
Bariloche, e outros assuntos de  
interesse geral.

Para manter a fidelidade dos  
seus clientes, a Flecha Bus criou  
o Clube de Passageiros Freqüente de  
Transporte em que concede pontos

por cada peso argentino do preço  
das passagens. Os participantes do  
chamado Flecha Club podem trocar  
seus pontos acumulados por passa-  
gens grátis em viagens para quais-  
quer destinos ou descontos em lojas  
e hotéis conveniados.

Dos ônibus comprados da Volvo,  
mais de 20 unidades já foram entre-  
gues e novos lotes entram operação  
à medida que chegam, com a previ-  
são de todos os 50 novos ônibus B10R  
estarem em operação plena até o  
próximo verão.

Como não descuida de sua ima-  
gem, a Flecha Bus investe em publi-  
cidade e em campanhas de respon-  
sabilidade social, além de vincular  
seu nome a algumas das mais famo-  
sas equipes esportivas do país, como  
o Boca Juniors, do qual é a transpor-  
tadora oficial, assim como de outros  
times de futebol. ■

# TÍMIDO INÍCIO PARA ANO DE PROMESSA

Primeiro bimestre fecha com queda de produção e empate nas exportações, mas, boas vendas externas, já fechadas, devem puxar para cima os números do setor

**O**s meses de janeiro e fevereiro foram tímidos em desempenho do setor de carrocerias para ônibus. A escassez de chassis – em decorrência de um ano anterior recorde, que limpou os pártios – é uma explicação plausível.

O fato é que a produção do primeiro bimestre dos seis associados da Fabus, a associação dos fabricantes, de 2.513 unidades, apresentou queda de 15,7% sobre o mesmo período de 2004, com 2.982 carrocerias.

Dos filiados à entidade, três deles registraram queda de produção. A líder Marcopolo fabricou menos 39,4%, a Induscar/Caio teve baixa de 36,9% e a Ciferal caiu 11,3%. O crescimento ficou para as outras três: a Busscar, em processo de recuperação da crise, cresceu 2.870%, a Comil avançou 11,1% e a Irizar, no primeiro bimestre, expandiu a produção em 32,4% sobre os primeiros dois meses de 2004.

Ainda que com perfil distinto de tipos de carroceria, Busscar e Ciferal, coincidentemente, empataram em 386 unidades produzidas no pri-

meiro bimestre deste ano.

Uma coincidência também marcou o total de carrocerias exportadas pelos seis associados da Fabus, que, em 2005, no primeiro bimestre, embarcaram 828 unidades, empatando com mesmo bimestre de 2004.

A líder, apesar da queda expressiva, continua sendo a Marcopolo, com 348 unidades exportadas, menos 44,9% em relação aos dois meses de 2004. A Busscar reconquistou o segundo lugar com 193 unidades, 1.508% a mais que ano passado, quando vivia o auge de sua crise financeira. Forte expansão também foi registrada pela Induscar/Caio, ao embarcar 114 carrocerias, 293,1% de expansão. A Irizar mais que dobrou (112%) o volume exportado, a Ciferal cresceu 40%, enquanto a Comil mostrou baixa de 30,5%.

Está claro que essa amostra do primeiro bimestre deverá sofrer modificações ao longo do ano. As exportações, que nos dois meses representaram 35,5% da produção (ano passado significavam 27,8%) será puxada por bons negócios já fechados, mas que ainda vão se materializar.

## PRODUÇÃO DE CARROCERIAS (em unidades)

Fabricante	1º bimestre		Var. %
	2005	2004	
Marcopolo	731	1.207	-39,4
Induscar	595	943	-36,9
Busscar	386	13	2.870
Ciferal	386	435	-11,3
Comil	330	297	11,1
Irizar	90	87	3,4
<b>Total</b>	<b>2.513</b>	<b>2.982</b>	<b>-15,7</b>

Fonte: Fabus

## EXPORTAÇÃO DE CARROCERIAS (em unidades)

Fabricante	1º bimestre		Var. %
	2005	2004	
Marcopolo	348	632	-44,9
Busscar	193	12	1.508
Induscar	113	29	293,1
Irizar	87	41	112,2
Comil	73	105	-30,5
Ciferal	14	10	40,0
<b>Total</b>	<b>829</b>	<b>829</b>	<b>-</b>

A venda de quase 1,7 mil ônibus pela Volvo ao Projeto Transantiago (ver matéria nesta edição) vai puxar para cima os volumes da Marcopolo, Busscar e Caio, as escolhidas para o encarroçamento.

Outra encarroçadora, a Comil, também terá boas exportações, por conta do maior negócio de sua história, a venda de 514 carrocerias (sobre chassis Mercedes) para o Catar. ■