

# MERCEDES-BENZ EXPORTA DOZE MIL ÔNIBUS



**Brasil moderniza  
transporte de Santiago**



**Scania lança ônibus  
de mais cavalos**

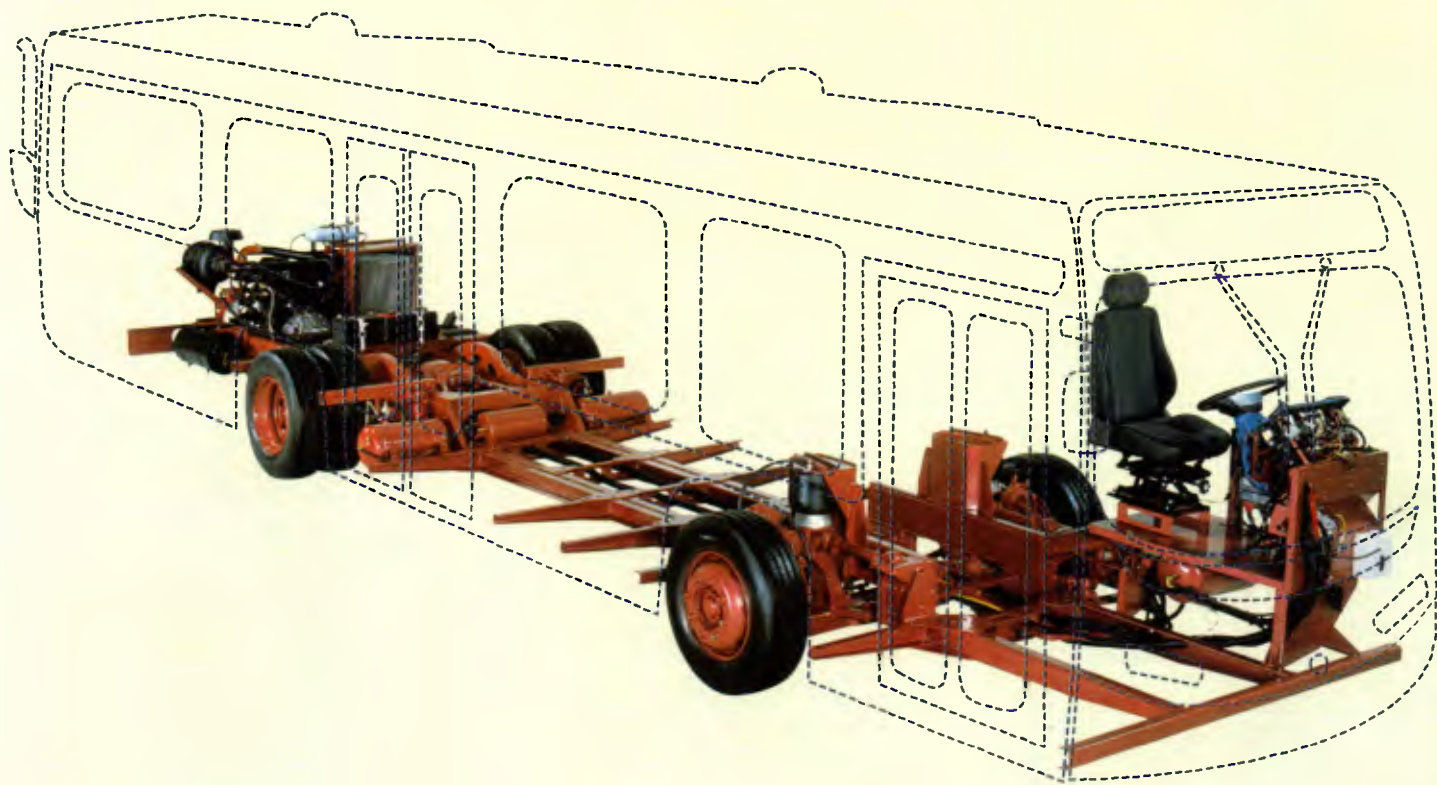
**Frotista argentino  
renova com Volvo**



**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



**AGRALE**  
Inovação e tecnologia  
que você procura.

# 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



Impressão  
Vox Editora

<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	<b>46</b>
Com o VT Direto, da Tacom, usuário de Recife recarrega créditos pela Internet	<b>48</b>
<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

Nº 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 INSTRUTOR



**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

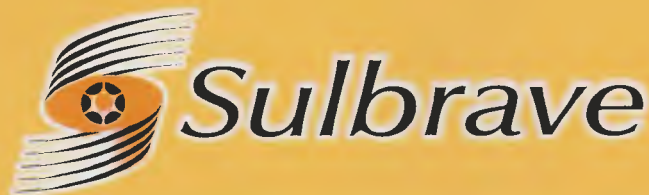


Viola



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. ■



# CURSOS TÉCNICOS, FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

A Editora TM oferece três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Os cursos, **Cálculo de Custos Operacionais de Veículos**, **Logística na Manutenção de Frotas** e **Planejamento na Formação de Frotas** são ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas que buscam aumentar sua competitividade e lucros de suas empresas.

**11 de Maio de 2005**

## CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

Este curso irá preparar e capacitar os participantes para que possam calcular e administrar de forma eficaz os custos operacionais, buscando aumentar a competitividade e os lucros da empresa.

### Programa

1. Custos operacionais de veículos
    - 1.1 - Classificação dos custos
    - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
    - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
    - 1.4 - Administração dos custos operacionais
    - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
    - 1.6 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
    - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
  2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais
- Nota: os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

**12 de Maio de 2005**

## LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

### Programa:

1. - **Manutenção de frota de veículos**
  - 1.1 - Definição de manutenção e objetivos de um plano de manutenção
  - 1.2 - Sistema de manutenção
    - 1.2.1 - Manutenção de operação
    - 1.2.2 - Manutenção preventiva, corretiva, reforma geral
  - 1.3 - Diretrizes de um plano de manutenção
2. - **Oficinas de manutenção**
  - 2.1 - Manutenção terceirizada
  - 2.2 - Manutenção própria - aspectos relevantes
  - 2.3 - Análise comparativa entre alternativas
3. - **Balanceamento econômico do sistema de manutenção**
4. - **Custos de oficinas de manutenção**
5. - **Dimensionamento de pessoal operacional de oficina.**

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

**13 de Maio de 2005**

## PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

### Programa:

1. - **Planejamento de frota**
  - 1.1 - Política de renovação de frota
    - 1.1.1 - Aspectos teóricos/conceituais de modelo
    - 1.1.2 - Aspectos metodológicos
    - 1.1.3 - Aspectos operacionais
    - 1.1.4 - Aplicação prática de modelo
2. - **Dimensionamento de frota**
3. - **Adequação de frota**
4. - **Frota própria x frota contratada**

Valor da inscrição: R\$ 300,00

Agenda:	Início	8h30
	Coffee Break	10h00 - 11h15
	Almoço	12h00 - 13h00
	Coffee break	15h00 - 15h15
	Término	17h30

### O 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 Transporte; 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. 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.

### Público:

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

### Local:

Travel Inn Ibirapuera - Av. Borges Lagoa, 1209 - São Paulo - SP - Tel:11-5080.8600

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

**CITBUS.  
NENHUM  
OUTRO  
SISTEMA  
CHEGOU  
A ESSE  
PONTO.**

**CITbus<sup>®</sup>**

**BELO HORIZONTE**

Em maio de 2005 serão cerca de 400.000 cartões de vale-transporte circulando. É o fim de 100% dos vales de papel. O metrô e 300 linhas suplementares já entraram no sistema. A integração temporal aberta seqüenciada com complemento tarifário está implantada com sucesso. É a maior integração deste tipo na América Latina.

2.840 ônibus com validadores. 19 estações de metrô (57 gates), 4 estações de integração. Carga a bordo em 100% dos ônibus. Início do projeto: Jan/2002. Tempo de implantação: 6 meses.

**RECIFE**

Lançado em 2004, o VT Direto, um exclusivo sistema de vendas pela Internet, gerou economia na operação e aumentou o número de cartões de vale-transporte em circulação, que hoje ultrapassa 100.000. E ainda são mais de 240.000 cartões de estudante no sistema.

Mais de 3.000 ônibus com validadores na região metropolitana. 28 estações de metrô, 5 estações de integração. 24 garagens interligadas. Mais de 550.000 cartões distribuídos. Início do projeto: Jul/1998. Tempo de implantação: 5 meses.

**TERESINA**

O sistema da cidade acaba de ser ampliado com a entrada das linhas suplementares.

557 ônibus com validadores (29 vans). 136.430 cartões em uso. Início do projeto: Fev/2002. Tempo de implantação: 3 meses.

**FEIRA DE SANTANA**

O sistema não pára de crescer com a entrada em operação dos novos cartões Passe Legal, vale-transporte e usuário comum.

E em mais uma ação pioneira, a TACOM, em parceria com o sindicato, começou a operar o sistema de bilhetagem da cidade: maior segurança para empresários e gestores.

2 milhões de passageiros/mês. 167 ônibus com validadores. Início do projeto: Abr/1997. Tempo de implantação: 3 meses.

Vamos direto ao ponto: sistema de bilhetagem inteligente no Brasil é o CITbus<sup>®</sup> da TACOM, responsável por três dos cinco maiores projetos em operação no país: Belo Horizonte, Recife e Salvador. Nenhum outro tem a capacidade de evoluir como o CITbus<sup>®</sup>, porque um dos grandes diferenciais da TACOM é o investimento pesado no desenvolvimento de novas tecnologias e soluções completas customizadas de verdade. Você pode comparar, mas não vai encontrar um sistema que seja, pelo menos, parecido. Quer um exemplo? Aqui tem cinco:

**SALVADOR**

O CITbus<sup>®</sup> prova na capital baiana sua eficiência: em 2004, 200.000 cartões de estudantes foram revalidados numa operação segura e tranquila e mais de 80.000 entraram em circulação.

Mais de 350.000 cartões em uso. Início do projeto: Jun/1996. Tempo de implantação: 6 meses.

Entre em contato com a gente que nós faremos uma proposta adequada à sua necessidade. Além das melhores condições de negociação, você pode contar com financiamento do BNDES.

**CITbus<sup>®</sup>. Não tem comparação.**



(31)3348 1000 . [www.tacom.com.br](http://www.tacom.com.br)

# A ESCALADA DA MERCEDES-BENZ

Montadora está preparada para vender 12 mil unidades no exterior em 2005, recorde da marca, responsável por 80% de todos os ônibus que o País já embarcou

**E**fetivamente, a trajetória das exportações brasileiras de ônibus tem forte identidade com a Mercedes-Benz, que inaugurou os embarques em 1961, quando o Brasil ainda engatinhava no seu processo de industrialização.

Naquela ocasião todos os 380 ônibus exportados pelo Brasil levaram a marca Mercedes-Benz. Em 2005 – não com a totalidade, mas ainda com a maioria – a empresa embarcará 12 mil ônibus, um salto de 3.060% em relação a 44 anos passados. Levantamento dos números di-

vulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) mostra que no período entre 1961 e 2004 o Brasil exportou 145 mil ônibus. A Mercedes simplesmente respondeu por 117 mil unidades, 80% do total.

No ano de 2004, de cada 100 ônibus exportados pelo Brasil, 67 eram Mercedes-Benz. Como a empresa há vários anos deixou de fazer ônibus monoblocos, seu produto é o chassi. E, como em grande parte dos casos, a venda é completa, ou seja, incluindo a carroceria, a marca acaba fo-



**Dos 145 mil ônibus exportados pelo Brasil entre 1961 e 2004, a Mercedes-Benz respondeu por 80% do total**



**Vendas ao exterior pela Mercedes fomentam parcerias com as encarroçadoras**

90% das viagens efetuadas por transporte público são por ônibus. Nas rotas intermunicipais e interestaduais – apesar do avanço do transporte aéreo – o ônibus continua sendo hegemônico.

Com essa credencial avalizada pelo mercado interno – e com uma política de financiamentos da linha Fina-me, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) que estimula o conteúdo de componentes nacionais, o País tem escala para competir e atender a demandas

em tempo recorde.

**CENTRO IRRADIADOR** – Multinacionais ou transnacionais, como a própria denominação sugere, são empresas com várias pátrias, ainda que normalmente com matriz no país de origem, onde consolida o balanço financeiro. A internacionalização permite identificar as melhores vocações para descentralizar a área de desenvolvimento de produtos. No caso da Mercedes, o Brasil é o centro de competência, por méritos, para chassis de ônibus. Essa condição foi dada há vários anos, abrindo para a subsidiária brasileira as portas de quatro dezenas de países para os quais são exportados veículos constantemente.

## OS DEZ MAIORES DESEMPENHOS

Exportação de ônibus Mercedes-Benz

Ano	Unidades
2005	12.000*
2004	8.685
1992	7.368
1994	7.295
1993	6.914
2003	6.507
1991	5.876
1997	5.795
1995	5.326
1998	4.863

\* Previsão DaimlerChrysler do Brasil; fonte: Anfavea

mentando a parceria com os encarroçadores brasileiros.

Um exemplo dessa sinergia se deu há pouco com um negócio de 514 chassis vendidos para o Catar. Eles representam pouco mais de 4% daquilo que a Mercedes projeta exportar, mas, já para a Comil Carrocerias e Ônibus, eleita para executar o encarroçamento, equivale a seu maior negócio externo de todos os tempos.

Não é de se estranhar que o Brasil apareça com destaque entre os maiores produtores de ônibus do mundo. Afinal, o País se move em boa parte sobre rodas de coletivos que formam uma frota calculada em 200 mil unidades. Nas zonas urbanas,

**ITINERARIO**  
LightDot

[WWW.FRT.COM.BR](http://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



# IRIZAR

o rodoviário de luxo

TOTEM



Century

Inter  
Century

6 estrelas



O IRIZAR é considerado um dos mais seguros e confortáveis ônibus rodoviário. Além de ser bonito, com design moderno inspirados e desenvolvidos por designers europeus, com uma pitadinha do charme brasileiro, o IRIZAR é economicamente rentável e de baixa manutenção, tornando grande o custo/benefício. Esses são alguns motivos para se adquirir um modelo IRIZAR, dentre muitos outros.



Rod. Marechal Rondon, km 252,5  
Botucatu/SP • Brasil  
Tel. +55 14 3811 8000 • Fax: +55 14 3811 8001  
irizar@irizar.com.br • www.irizar.com.br

# ROAD SHOW DÁ BONS RESULTADOS

A Scania lança o chassi K 310 com novo motor de 9 litros e contabiliza vendas expressivas

A marca Scania iniciou 2005 com o lançamento do chassi de ônibus K 310, que incorpora o novo motor eletrônico DC9 21, de 9 litros, já obedecendo à norma de emissões Conama P5 (Euro 3). O chassi é indicado para o transporte de passageiros em curtas e médias distâncias, incluindo fretamento, turismo e receptivo de eventos. Para divulgar o novo veículo, a montadora realizou uma turnê com sete ônibus, encarroçados pela Marcopolo, Busscar, Irizar e Comil, com o objetivo de visitar 500 clientes potenciais em todo o Brasil neste semestre, em viagem de 50 mil km.

Os primeiros resultados da caravana já estão sendo colhidos. Dos 141 chassis comercializados pela montadora no primeiro bimestre

do ano, 75 foram do K 310, ou seja, mais da metade. Destes 75 carros, o Grupo Áurea (a família Constantino) ficou com 50 unidades. Ressalta-se que o Grupo Áurea respondeu, no bimestre, por metade (70 carros) das vendas da Scania.

Com 1.550 Nm entre 1.100 e 1.300 rotações, o chassi recém-lançado tem o maior torque de seu segmento, segundo a Scania. Sua potência de 310 cv é obtida com rotação bem baixa, de 1.900 rpm. A caixa de mudanças tem sete marchas à frente e acionamento pneumático Comfort Shift. A capacidade de carga dos eixos do K 310 é de 19.500 quilos.

O lançamento do K 310 simultaneamente à agressividade comercial deverá reforçar ainda mais, em 2005, a posição da subsidiária brasileira, que, em 2004, foi o maior mercado mundial da companhia com a venda de 576 unidades.

As vendas de 141 unidades no primeiro bimestre pela Scania no mercado brasileiro representaram crescimento de 291,7% sobre o mesmo período de 2004. Foi a única montadora que apresentou variação positiva.

**GONTIJO ESTIMULA** – A Scania também começou março com o pé direito. Fechou um negócio de 151 ônibus rodoviários, com motor de 420 cv e dotado de três eixos. Os ônibus serão entregues em cinco meses a partir de março à razão de 30 veículos mensais, disse o diretor-superintendente Abílio Gontijo Júnior.

Dos 150 ônibus, com carrocerias Busscar, 100 serão destinados à renovação da frota da Companhia São



**Caravana de sete ônibus K 310 visitou 500 clientes potenciais no Brasil**





**Scania K 310: 50 das 75 unidades comercializadas no bimestre foram adquiridas pelo Grupo Áurea**

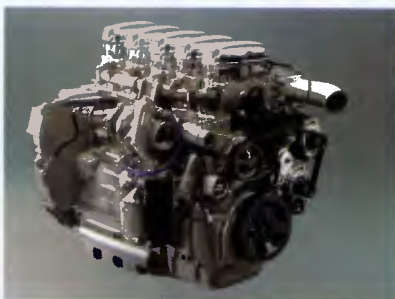
## PROPULSOR COM MAIS POTÊNCIA

O lançamento simultâneo em todos os mercados mundiais, em outubro último, do motor de 9 litros, com 5 cilindros, é uma de suas armas para conquistar fatias de mercado. Esse propulsor de injeção eletrônica de combustível se enquadra na norma Euro III (e já está preparado para a futura Euro IV) e também atende à norma de ruídos de 80 dB(A), que passa a ser exigida no Brasil a partir de 2006.

Além de cumprir e se antecipar a legislações brasileiras, a empresa, com o motor de 9 litros, passa a cobrir potências de 230 cv, 270 cv e 310 cv, substituindo a geração anterior, respectivamente, com 220 cv, 260 cv e 300 cv.

O novo motor, chamado DC9, permite operação em alto torque e em baixas rotações, condição que traz dois ganhos ao usuário: maior vida útil dos componentes e menor consumo de combustível.

A Scania explica que estruturalmente o DC9 é baseado nos moto-



**DC9: de 230 cv, 270 cv ou 310 cv**

res de 11 e 12 litros, já lançados. Ou seja: traz cabeçotes individuais, quatro válvulas e a unidade de injeção, posicionada perpendicularmente, no centro do pistão, o que aperfeiçoa a queima do combustível. Interessante, também, é a comunicação de 40% dos componentes entre esses motores. A uniformidade dos projetos avançou sobre o bloco do motor, derivado dos motores de 11 e 12 litros. Mas, como no DC9 há um cilindro a menos, esse motor ganhou um conjunto de balanceadores com a função de eliminar indesejadas oscilações de rotação causadas pelo número ímpar de cilindros

Geraldo de Viação e 51 vão para a Gontijo.

Esta é a primeira vez que Gontijo e São Geraldo fazem compras conjuntas desde que a Gontijo, no ano passado, comprou a São Geraldo, naquele que certamente foi o maior negócio do setor rodoviário de passageiros.

Gontijo, com cerca de 1,2 mil ônibus, e São Geraldo, com outros 800 carros, formam uma frota em torno de 2 mil ônibus. Os veículos da São Geraldo tem idade média mais avançada, uma vez que a política de renovação não era tão espartana quanto à da Gontijo que renovava num ritmo de 10% ao ano.

A Gontijo, individualmente com 1,2 mil ônibus, é o maior frotista Scania do mundo. A empresa saiu na frente de todas com o motor de 420 cv. Em 1998 – antes mesmo do Brasil – importou 100 motores da Suécia. A opção por essa faixa de potência tem a ver com a redução do consumo de combustível proporcionada. A empresa roda em torno de 150 milhões de quilômetros por ano. ■



Os articulados vão circular na linha troncal e substituirão 60 ônibus comuns na área central

## JUIZ DE FORA ADOTA ARTICULADOS

Articulados ajudam a desobstruir o trânsito na região central de cidade mineira

*Aline Feltrin*

**A** Volvo do Brasil entregou 15 ônibus articulados para o Sistema Integrado de Transporte Troncalizado (SITT) de Juiz de Fora (MG). Os chassis Volvo foram encarroçados pela Marcopolo e começarão a operar em abril.

O sistema integrado está sendo implantado para melhorar a fluidez do tráfego no centro da cidade por

onde circulam hoje 102 ônibus. Com a reestruturação cerca de 60 veículos serão remanejados para outras áreas da cidade. Na linha troncal os usuários serão atendidos por 25 ônibus – os 15 articulados e dez alongados –, além de 15 ônibus comuns. No horário de pico, os ônibus vão passar nos pontos de três em três minutos e, nos demais horários, a intervalos de seis minutos.

Os articulados Volvo foram adquiridos pela Viação São Francisco e vão fazer o trajeto entre o centro e os bairros da zona norte, permitindo a integração na região com uma tarifa única, no valor atual de R\$ 1,20.

Segundo dados da Agência de Transporte e Trânsito (Gettran), as sete empresas de transporte coletivo urbano da cidade colaboraram com obras para a melhoria do siste-

ma de transporte coletivo urbano. Entre as já realizadas está a construção do primeiro terminal do SITT, em que serão atendidas 25 mil pessoas por dia, moradores da região noroeste.

“Além de descongestionar as vias centrais, o SITT irá racionalizar o custo, devido à diminuição de quilometragem. A Gettran prevê a construção de mais oito terminais”, conta Ronaldo Toledo, diretor do Departamento de Transporte.

Com 460 mil habitantes, Juiz de Fora conta com uma média de 10 milhões de passageiros por mês, sendo 8,5 milhões pagantes, e uma frota de 498 veículos. A idade média dos ônibus é de seis anos e não há micro-ônibus na frota que tem apenas veículos convencionais e os 15 novos articulados da Volvo. ■



ATA Proquim

*É como um  
anjo da guarda:  
você não vê,  
mas ele está ali  
lhe protegendo.*

*A Vidroforte, maior beneficiadora de vidros do sul do país, produz pára-brisas e janelas para a linha automotiva com material de primeira linha, tecnologia de ponta e um rígido controle de qualidade, garantindo proteção, segurança e tranquilidade para você.*

**TEMPLEX**<sup>®</sup>  
Pára-brisas

  
**VIDROFORTE**<sup>®</sup>

# EMPRESÁRIOS SE UNEM PARA COMPRAR



**Modelos Mercedes-Benz: apropriados às aplicações em Belo Horizonte**

Sindicatos de Minas gerais adquirem chassis Mercedes-Benz encarroçados pela Marcopolo e Caio para seus associados como forma de obter vantagens

O dilema é generalizado. Principalmente com a alta dos preços do óleo diesel, o capital de giro das empresas de ônibus ficou comprometido, mais magro, fato que está levando os operadores a encontrar soluções para reduzir custos como forma de sobreviver.

Na capital mineira e na sua região metropolitana uma saída encontrada foi a compra conjunta. Os empresários locais, reunidos em torno de seus sindicatos, compraram um total de 600 ônibus, todos da marca Mercedes-Benz, e que serão entregues entre março e abril, com carrocerias Marcopolo e Caio.

O SetraBH, sigla do Sindicato das Empresas de Transporte de Belo Horizonte – representante de meia centena de empresas da capital – fechou

a compra de 450 ônibus, 270 unidades do chassi OF 1722 M e 180 unidades do chassi do modelo OF 1418.

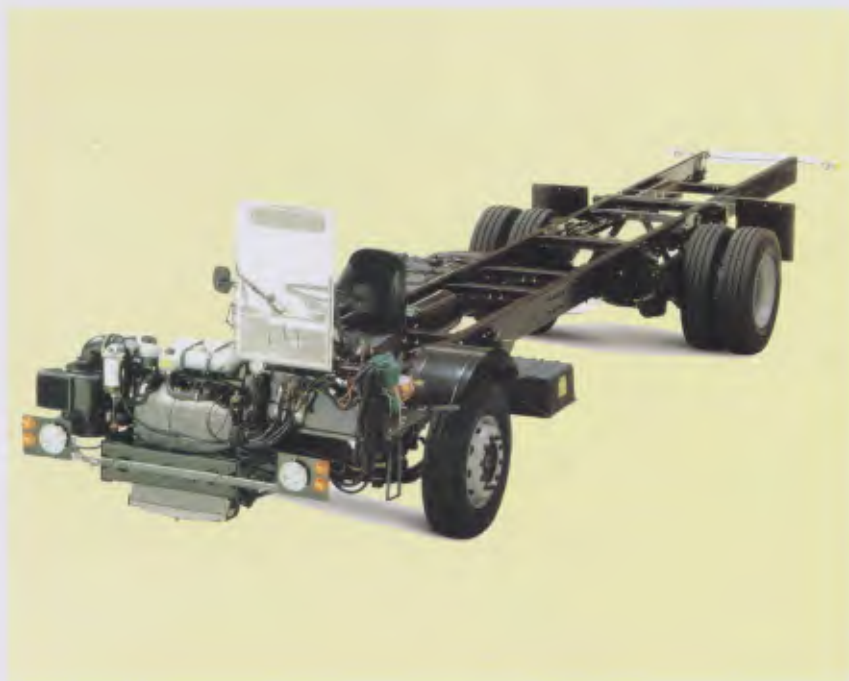
Já outros 150 veículos foram negociados com o Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros Metropolitanos (Simtran), para operar em linhas da região metropolitana da Grande Belo Horizonte. Das 49 empresas associadas, 22 responderam pela compra das 150 unidades.

Albert Andrade, diretor do SetraBH, disse que, com isso, as empresas prosseguem um programa de renovação de suas frotas – anteriormente, outros 650 ônibus, também com chassis Mercedes-Benz, haviam sido adquiridos.

Já de acordo com Wilson Reis Couto, diretor técnico do Simtran, as 49 empresas de transporte coletivo que fazem parte do sindicato vêm renovando sistematicamente suas frotas.

No caso das empresas de ônibus municipais de BH, a compra recaiu sobre chassis com motores dianteiros por liberalização do poder concedente à exigência de obrigatoriedade de chassis com motor traseiro e piso baixo. Esse dispositivo levou a um processo mais lento de renovação da frota local, de acordo com o SetraBH, na medida que a aquisição do motor traseiro, de preço maior, torna mais difícil a negociação em relação à realidade local de infra-estrutura e de remuneração tarifária.

Além de abrir mão do motor traseiro e piso baixo, o poder concedente tolerou ao admitir um veículo fabricado em 2004 como sendo modelo 2005, o que certamente fez



**Opção por motor dianteiro determinada pela remuneração tarifária**

diferença na flexibilização do preço e ajudou a viabilizar o negócio.

“Para operar nas linhas municipais centro-bairro e bairro-bairro, que apresentam trechos de relevo acidentado, são necessários veículos de excelente durabilidade e resistência. Nesse sentido, os veículos Mercedes-Benz são perfeitamente adequados às condições de aplicação de Belo Horizonte”, disse Gilson Mansur, diretor de Vendas de Veículos Comerciais da DaimlerChrysler do Brasil. Segundo ele, cerca de 70% dos modelos que circulam em Belo Horizonte são Mercedes-Benz.

A capital mineira, bastante pulverizada em número de operadores, apresenta uma frota de 2.850 ônibus urbanos, responsáveis pela movimentação mensal de 32 milhões de pessoas. Nos dias úteis o volume diário é de 1,31 milhão de passageiros, no sábado desce para 902 mil e, no domingo, é de 500 mil usuários.

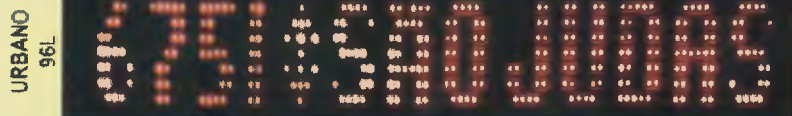
Os empresários de Belo Horizonte escolheram duas formas de financiamentos – a linha Finame, com recursos administrados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e a modalidade de arrendamento financeiro. A

maioria dos negócios foi fechada pela via Finame.

Os concessionários Cardiesel e Minasmáquinas conduziram as negociações dos 600 ônibus urbanos, uma operação que somou R\$ 100 milhões, sendo R\$ 57 milhões referentes aos chassis e mais R\$ 43 milhões para carrocerias.

Os chassis vendidos, Mercedes-Benz OF 1418 e OF 1722 M, têm motorização eletrônica dentro da legislação Proconve P 5, vigente desde janeiro de 2004 para ônibus urbanos.

O chassi OF 1722 M, de 17 toneladas, vem equipado com motor OM 924 LA de quatro cilindros, com torque e potência, respectivamente, de 83 mkgf e 218 cavalos. Segundo o fabricante, é indicado para operações urbanas e intermunicipais e tem o “exclusivo sistema de freio auxiliar top brake”, que aumenta a potência de frenagem do ônibus no anda-e-pára do pesado trânsito urbano”. O OF 1722 M substituiu o modelo OF 1721. “Juntos, os dois modelos registraram o maior volume de emplacamentos no mercado brasileiro de ônibus em 2004. Com volume superior a 3.400 unidades, eles asseguraram à marca Mercedes-Benz, pelo sétimo ano consecutivo, a primeira colocação no ranking de ônibus”, informa a DaimlerChrysler do Brasil. ■



Tel - (xx11) - 5181 1633  
translux@uol.com.br

# Fretamento

## Experiências de um Segmento em Asce

O **Encontro Nacional dos Transportadores de Fretamento e Turismo**, é uma experiência fundamental para os empresários do setor.

Reunindo anualmente empresários e renomadas autoridades ligadas ao segmento, são discutidas e apresentadas questões normativas, tendências e estratégias, capazes de proporcionar uma verdadeira imersão nas questões que envolvem a operação dos serviços, aliadas a grande oportunidade de importantes relacionamentos com as principais lideranças empresariais brasileiras de Fretamento e Turismo.

Fazer parte deste encontro de decisões, compartilhando conhecimento e experiências, é sem dúvida, um raro momento, indispensável para aqueles que desejam participar da construção de um futuro de melhores perspectivas e não apenas vê-lo passar, como mero espectador.

**Venha participar conosco deste grande evento nacional!**

Faça já sua inscrição prévia!

e-mail: [anttur@anttur.org.br](mailto:anttur@anttur.org.br)

**10 e 11**  
de maio de 2005

**HOTEL INTERCONTINENTAL**  
Rio de Janeiro

**INSCRIÇÃO GRATUITA!**

**Faça já a sua via internet - Vagas limitadas.**

Site: [www.anttur.org.br](http://www.anttur.org.br) - E-mail: [anttur@anttur.org.br](mailto:anttur@anttur.org.br)

Tel.: (21) 2232.5659 / 2252.1905 / 2252.9427 / 2252.6403

Fax: (21) 2242.7772

Ministério  
do Turismo

**CN**

nsão

# 40 ENCONTRO NACIONAL DOS TRANSPORTADORES DE FRETAMENTO E TURISMO

AG3 Comunicação

Apoio Institucional:



Realização:



Associação Nacional de Transportadores de Turismo,  
Fretamento e Agências de Viagens que operam com veículos próprios.

Rua do Carmo, 38 - 3º andar - Centro - Rio de Janeiro - RJ - Informações  
pelo telefone: (21) 2232-5659 - [www.anttur.org.br](http://www.anttur.org.br) - [anttur@anttur.org.br](mailto:anttur@anttur.org.br)

Apoio Editorial:



Organização:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

Confederação  
Nacional do  
Transporte

# RESPOSTAS AO MERCADO

Empresa lança novas carrocerias, antecipa metas de produção e dá maior ritmo à exportação, mesmo diante dos desafios de competitividade e do câmbio

**A** mais novata das encarroçadoras, e a única instalada no Paraná, a Mascarello Carrocerias e Ônibus, de Cascavel, está antecipando metas. Com dois anos de vida a serem completados em maio, a empresa traçou como objetivo, em 2005, a produção de 1 mil carrocerias, número que pelo planejamento inicial só deveria ser alcançado em 2006.

Uma alavanca para isso está sendo a exportação, que deverá em 2005 absorver 35% da sua produção. Com 350 unidades, o mercado externo da Mascarello será três vezes superior ao volume de 2004.

No ano passado, a empresa produziu 604 carrocerias, 112 delas para o exterior. O mercado que mais comprou foi o Chile, mas a carteira de países está sendo diversificada, aproveitando-se as oportunidades que o Brasil abre, como um dos maiores exportadores de ônibus do mundo.

Há, evidentemente, percalços no caminho exportador, um deles, agu-



**GranMicro com terceiro eixo faz parte da diversificação de produtos**

## EVOLUÇÃO (em unidades)

	2003	2004	2005*
Produção	250	604	1.002
Vendas internas	225	492	652
Exportação	25	112	350

\* Previsão; Fonte: Mascarello

do, é o preço do aço que encarece a carroceria, dificultando a competitividade, uma vez que há resistência a se reajustar o preço do produto final em dólar.

Os programas de diversificação da linha de produtos da Mascarello são, de certa forma, um antídoto para eventuais problemas. À medida que a empresa amplia o portfólio, abrem-se as oportunidades de mercado.

Assim, novos produtos estão planejados para lançamento neste ano. À linha atual, formada pelo GranMicro, GranMini e GranVia – respectivamente microônibus, miniônibus e urbano convencional – serão acrescentados o GranMidi e o GranFlex. O midi, que ocupa a faixa intermediária entre o mini e urbano convencional, é idealizado para “vestir” os chassis Volkswagen 15.180 e Mercedes-Benz 1418. Trata-se de uma carroceria que começa a ganhar aceitação por sua versatilidade e economia operacional. Já com o GranFlex, a Mascarello entra num novo nicho, o das carrocerias intermunicipais.

A segmentação tem sido uma arma dos operadores para compatibilizar, com oferta justa, a demanda do mercado de transporte de passageiros. À medida que acompa-



nham essa tendência "sob medida" do comprador, os encarregadores conseguem melhor sintonia com o mercado.


**PASSOS DA OPERAÇÃO** – A Mascarello, localizada na rodovia BR 277, km 594, no oeste paranaense, nasceu em maio de 2003, com layout idealizado para operar no setor de encarroçamento de ônibus, o que certamente favorece a produtividade e a qualidade. Com um quadro de executivos experientes, a empresa, nos primeiros sete meses de vida, produziu 250 carrocerias (36 unidades mensais), destinando 90% ao mercado interno e 10% para exportação. Em 2004, em 12 meses, operou num ritmo 40% maior, com 50 unidades mensais, contabilizando 604 carrocerias no total – 18,5% destinadas ao exterior. Para este ano, se o planejamento se confirmar, a cadência será de 84 unidades mensais, 35% para o exterior.



**GranVia, "arma" para atingir a produção de 1 mil carrocerias neste ano**

A fábrica da Mascarello, numa área construída de 14,6 mil m<sup>2</sup>, está num terreno de 86 mil m<sup>2</sup> localizado no Distrito Industrial Nicolau Schmidt. No exercício de 2004, o primeiro pleno da companhia, seu faturamento atingiu a soma de R\$

46 milhões. Para 2005 a previsão de receita é de R\$ 60 milhões.

A Mascarello integra o Grupo Mascarello controlador da Comil Silos, que detém o segundo lugar no vigoroso mercado de silos, secadores e armazéns graneleiros. 

# A NOVA GAROTA DE IPANEMA.



**Ipanema, Leblon, Copacabana, Jacarepaguá, Andaraí...**

*As Roletas WOLPAC foram aprovadas para bilhetagem automática e já estão disponíveis para equipar os ônibus do Rio de Janeiro. Além de baixo custo de manutenção, elas apresentam características que geram maior segurança e economia: interfaces eletrônicas customizadas, vedação estanque, relógio contador progressivo em ambos os sentidos de giro, sistema emergencial anti-pânico, trava encerrante comutadora (mecânica/eletrônica), rolamento axial alto-compensador, mecanismo anti-fraude, cabo de interligação (conector à prova de água) e assistência técnica em todo Brasil.*



**WOLPAC**  
CONTROLES EFICIENTES

www.wolpac.com.br - (5511) 4674-1777

# ÔNIBUS PARA ESTRADAS PRECÁRIAS



**Allegro Fora-de-Estrada tem estrutura reforçada e passa-balsa**

A Marcopolo desenvolveu para a Eucatur um ônibus rodoviário preparado para operar sob condições severas na região amazônica

**A** Marcopolo desenvolveu um ônibus rodoviário, montado sobre chassi Mercedes-Benz, para ser usado especialmente em estradas em condições precárias. Batizado de Allegro Fora-de-Estrada, o modelo foi encomendado pela Eucatur, operadora sediada em Cascavel (PR), para operar em linhas regulares na região amazônica. A empresa já recebeu dez unidades do modelo e os utiliza desde janeiro deste ano em linhas como Porto Velho-Humaitá, com 220 km de extensão, e Ji-Paraná-Costa Marques, de 360 km, segundo Osmar Mortali, gerente da Eucatur em Ji-Paraná (RO).

O Allegro Fora-de-Estrada possui equipamentos diferenciados para enfrentar as severas condições das estradas da região. Comparado com

os modelos convencionais, a principal diferença é a distância maior em relação ao solo, que chega a 850 mm, enquanto nos outros veículos é de 470 mm. O Fora-de-estrada também é mais curto: tem 10.870 mm de comprimento. Além disso, por ter a estrutura super-reforçada, é mais robusto e resistente.

Para facilitar o acesso a embarcações que fazem a travessia nos rios da região amazônica, o Allegro foi equipado com o passa-balsa, instalado na linha do pára-choque traseiro – uma espécie de deslizador (para proteger a carroceria durante movimento do veículo em plano inclinado). O veículo foi equipado

com degrau retrátil para proporcionar maior conforto e segurança aos passageiros.

O rodoviário Allegro tem capacidade para transportar 41 passageiros e, segundo a Marcopolo, exige pouca manutenção e tem custo operacional baixo.

A Eucatur – Empresa União Cascavel de Transportes e Turismo, sediada em Cascavel (PR), foi fundada em 1964, com apenas um ônibus e uma linha de serviço entre Cascavel e Santa Teresa, no oeste paranaense. Hoje a empresa é detentora das maiores linhas regulares de transporte rodoviário de passageiros e transporta 272 mil passageiros por dia, percorrendo 60% do território nacional e cobrindo 23 estados brasileiros, além da Venezuela e da Bolívia.

# POLÍTICA TARIFÁRIA nos Transportes Públicos



## SEMINÁRIO NACIONAL

Dias 22 e 23 de junho de 2005  
Hotel Blue Tree Park - Brasília/DF

Realização:



Telefone: (61) 2103 9293 - Fax: (61) 322 6696  
E-mail: [ntumaster@ntu.org.br](mailto:ntumaster@ntu.org.br) [www.ntu.org.br](http://www.ntu.org.br)



Seis ônibus a gás atendem alunos em linhas circulares no campus da Universidade de São Paulo

# MERCEDES RENOVA APOSTA NO GÁS

Mercedes-Benz mantém seu centro de desenvolvimento de motor a gás e acredita no crescimento do uso do combustível com os incentivos anunciados pelo governo

bém vem ao encontro da Mercedes-Benz, único fornecedor brasileiro de ônibus com motor a gás que mantém no País seu centro mundial de desenvolvimento desse tipo de propulsão. A montadora tem tradição no desenvolvimento desses motores, que ela produz desde 1987 e exportou 720 unidades para a Alemanha entre 1993 e 2003. No Brasil, a frota de ônibus a gás é de 570 unidades.

Para incentivar o uso do GNV no transporte coletivo público nos centros urbanos onde a questão ambiental é crucial para a qualidade de vida dos habitantes, a Petrobras fará contratos de dez anos com prefeituras, nos quais ficará estabelecido que o preço de um metro cúbico de gás não será maior que 55% do valor de um litro de óleo diesel. A estatal e o Ministério das Cidades assinaram em

**U**m renovado impulso está sendo dado à ampliação do uso do gás natural veicular (GNV) no transporte urbano. O esforço provém das autoridades do setor energético e da Petrobras, a maior interessada em estimular o consumo desse combustível, após a descoberta de uma reserva de gás na Bacia de Santos. O incentivo tam-



Chassi de ônibus Mercedes-Benz com motor a gás da terceira geração

# Abrindo portas

fevereiro convênio de cooperação para o desenvolvimento de projeto de uso do GNV.

Na cidade de São Paulo, da frota de ônibus a gás que chegou a 246 veículos em 1999, restam apenas 40, mais oito adquiridos recentemente, seis dos quais circulam dentro do campus da Universidade de São Paulo e dois em linhas regulares.

A desmotivação dos empresários de ônibus no uso do gás foi resultado da revogação em 2001 das leis municipais que obrigavam as operadoras a renovar a frota com ônibus a gás ao ritmo de 5% ao ano. O desinteresse também foi motivado pelas alegações de que os ônibus a gás não têm valor de revenda, o motor a gás tem baixo desempenho, o custo operacional é mais elevado do que o dos veículos a diesel, e as emissões são tão elevadas quanto às dos motores a gasolina.

**TERCEIRA GERAÇÃO** – Esses argumentos contrários à utilização do combustível alternativo foram refutados pelo lançamento da terceira geração de ônibus a gás da Mercedes-Benz – com motor de melhor desempenho e menos poluente – aliado aos incentivos que estão sendo adotados pelo governo. Quanto ao valor de revenda, o problema deverá desaparecer na medida em que as prefeituras do interior e de outras capitais passarem a adotar o ônibus a gás.

O chassi de ônibus a gás lançado pela Mercedes-Benz, modelo OH 1623 LG, é equipado com o motor M366 LAG utiliza gerenciamento eletrônico de injeção Woodward, um sistema de alta pressão que proporciona melhor rendimento do veículo e maior durabilidade dos componentes. O veículo tem peso bruto total de 16 toneladas e pode receber carrocerias de até 12 metros de comprimento.

O OH 1623 tem autonomia de 280 km a 360 km, conforme o número de cilindros de gás instalados (seis ou oito). Seu motor M 366 LAG é turbocooler e tem 231 cv de potência a 600 rpm e torque de 73,4 mkgf a 1.560. Além disso, enquanto o veículo da década de 1980 precisava de 20 minutos para ser abastecido, o modelo atual não exige mais de cinco minutos. No entanto, o maior ganho foi a redução de poluentes proporcionado pelo novo propulsor: cerca de 86% a menos de gás carbônico e de 88% de óxido nitroso.

“Acreditamos que o mercado de ônibus a gás vai se desenvolver. Os empresários se interessarão pelo uso do ônibus a gás, principalmente aqueles que pensarem na questão ambiental”, afirma Curt Axthelm, gerente de Marketing de Produto ônibus da DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz. “Com a nova geração de ônibus a gás, os empresários terão um veículo eficiente e confiável. Mas é preciso haver incentivos do governo e a disponibilidade de financiamento para que incorporem esses veículos nas suas frotas”.

Portas Pneumáticas  
e elétricas

Rampas para  
ônibus urbanos

Plataformas elevadoras

 **Masats**

Endereço: Polígono Industrial Salelles  
08253 S. Salvador de Guardiola - Barcelona - Espanha  
Telefone: (34) 93. 8352900 Fax: (34) 93. 8358400  
E-mail: masats@masats.es Web site: www.masats.es



# ATENÇÃO REATIVADA



**Relax Studio, onde o motorista reativa seu estado de alerta**

Nova ferramenta do projeto Higiene do Sono, desenvolvido pelo grupo Itapemirim revitaliza o estado de alerta do motorista

*Aline Feltrin*

**B**asta sentar-se em uma poltrona confortável, fixar o olhar em uma luz de neon azul por cinco minutos para o motorista se sentir revitalizado, pronto para terminar a jornada de trabalho. Esta é a função do Relax Studio, ferramenta do projeto Higiene do Sono desenvolvido pela Viação Itapemirim e pela Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha – as duas empresas do grupo Itapemirim que atuam no transporte interestadual rodoviário de passageiros.

O Relax Studio é uma sala de fotoestimulo com três poltronas de cor bege e três luzes de neon com intensidade de 10 mil lux que faz parte da nova configuração interna dos ônibus de apoio. Estes veículos contam ainda com um ambiente reservado para o consumo de refeições,

uma sala de espera e um banheiro com espaço maior do que o convencional.

“Quando a pessoa é exposta a essa luz, a melatonina (hormônio produzido no cérebro) ativa o estado de alerta do motorista”, explica Gisele Minhoto, médica psiquiatra, especialista em medicina do sono e vice-presidente da Sociedade Brasileira do Sono. Segundo ela, há um estudo que comprova: 70% dos acidentes ocorrem no final do trajeto, geralmente, no final da noite e no começo da manhã, por isso a importância de expor o motorista a essa luz, sempre no final da viagem. “Quando a intensidade da luz ultrapassa dois mil lux, pode ser utilizada para fins terapêuticos e conseguimos chegar à conclusão de que dez mil lux seriam suficientes para esta reação no cérebro por meio de uma conta específica”, explica.

Dois carros piloto já estão em operação na BR-101 e BR-116, e outros quatro serão colocados posteriormente em outras regiões. Por dia, passarão pelos carros de apoio cerca de 300 motoristas.

A especialista trabalha no projeto higiene do sono há um ano junto com o grupo Itapemirim, que já o desenvolve há três. Ela conta que a ferramenta é apenas mais um complemento de um programa voltado para valorizar a qualidade de vida do motorista e, conseqüentemente, diminuir o número de acidentes. Há outras ferramentas do programa que combatem “os inimigos do bom sono”, como o auxílio ao controle de peso do motorista, incluindo orientações para uma alimentação saudável.

vel, exames para identificar o grau de apnéia (paradas repetidas e temporárias da respiração durante o sono, distúrbio freqüentemente é associado aos roncos) e o tratamento para a doença.

A empresa está investindo R\$ 5 milhões no projeto que, segundo os diretores, é pioneiro no Brasil. O grupo Itapemirim conta com 16 mil trabalhadores em mais de 90% do território brasileiro em 25 estados e no Distrito Federal. A Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha e a Viação Itapemirim possuem 2 mil ônibus, que atendem mais de duas mil cidades brasileiras. Transportam em média 5 milhões de passageiros por ano e percorrem mais de 27 milhões de quilômetros por mês.

**FUNCIONÁRIOS VALORIZADOS** –

Laércio Moreira é motorista da Itapemirim, há pelo menos 29 anos e hoje faz parte da equipe de instrutores que fica nos carros de apoio



**Ônibus de apoio tem ainda ambiente para refeições e sala de espera**

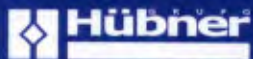
para orientar os mais novos, dando conselhos sobre os trajetos e ajudando em eventuais imprevistos. Ele conta que quando os motoristas fazem as paradas, além do conforto que o carro proporciona,

têm disponível café, chocolate e lanche. “A iniciativa da Itapemirim de implantar este programa e a ferramenta Relax Studio fazem com que o motorista se sinta valorizado”, declara.



**Segurança e Eficiência,  
a AUTO LINEA Faz a Diferença.**

**AJUSTADOR  
AUTOMÁTICO  
DE FREIO**



- O MELHOR CUSTO / BENEFÍCIO
- AMPLA REDE DE DISTRIBUIÇÃO
- ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL



FUNDIÇÃO DE AÇO-FERROSOS    SOBREGAÇA    FUNDIÇÃO DE FERRO    FUNDIÇÃO DE FERRO    IMPLEMENTOS ACOBORNADOS



(41) 641-5000    www.autolinea.com.br



# Se você tem um bom projeto, não perca tempo.

Participe do 37º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas.

Estão abertas, até 27 de agosto de 2005, as inscrições para o 37º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas. Poderão se inscrever empresas de transporte rodoviário de carga e de transporte rodoviário e urbano de passageiros. O concurso, promovido pela revista *Transporte Moderno* há trinta e seis anos, tem como objetivo estimular a criatividade e a utilização dos veículos como instrumento de divulgação e marketing das empresas.



Mais informações com Depto. de eventos  
 tel/fax: (11) 5096-8104  
 email: otmeditora@otmeditora.com.br



# VANTAGENS EM EVIDÊNCIA

Com o slogan “Você vai melhor e chega bem”, setor de fretamento paulista lança campanha publicitária para enfatizar as qualidades do serviço

*Sonia Crespo*

Paulista se uniram para lançar uma campanha publicitária, com o objetivo de criar uma imagem positiva do segmento perante os clientes. De acordo com Claudinei Brogliato, presidente da Federação das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento do Estado de São Paulo, dono da empresa Sussantur – um dos integrantes do grupo –, a campanha começará em abril e terá como slogan a frase “Você vai melhor e chega bem”, que representa exatamente a qualidade dos serviços de fretamento, afirma o empresário.

“Não há interesse de confrontar o serviço de fretamento com o transporte público urbano”, salienta o co-

Paulo utilizavam o ônibus para locomover-se; já em 2002, essa situação se inverteu: 53% da população passaram a usar veículo próprio, ante 47% que utiliza coletivos.

**QUALIDADES LEGAIS** – As peças publicitárias, segundo Brogliato, irão esclarecer para a sociedade todos os benefícios do transporte por fretamento. Sganzerla explica que os principais destaques das peças apontarão as qualidades do serviço, que são comodidade, pontualidade, segurança, conforto e custo/benefício: “Serão apresentadas também as vantagens legais que os usuários têm quando utilizam o fretamento, como, por exemplo, ser um sistema

fiscalizado, com manutenção preventiva, que paga os impostos, com frota nova e motoristas treinados. “É o tipo de serviço que beneficia tanto a empresa contratante quanto o funcionário que será transportado”, ressalta Sganzerla.

Os canais de comunicação a serem utilizados, conta Brogliato, serão o



Antonio Carlos Soares  
Gerente de Planejamento Pessoal

**TRANSPORTE  
PROFISSIONAL  
DE PESSOAS** fretamento

“Toda empresa de Ônibus de Fretamento mantém pessoal treinado e comprometido com o conforto e segurança, além de frota reserva 24h.”

**ÔNIBUS  
FRETAMENTO**

**VOCÊ VAI MELHOR E CHEGA BEM**

0800 7728081 [www.onibusfretamento.com.br](http://www.onibusfretamento.com.br)

## Outdoor de empresas de fretamento paulistas ressalta as qualidades do serviço

**F**retamento é o nome do serviço de transporte profissional de passageiros diferenciado, com uma série de vantagens para o usuário. Já o fretado é uma designação associada ao transporte clandestino de passageiros. Para elucidar essa diferença junto ao público, um grupo de cerca de cem proprietários de empresas de transporte por fretamento e turismo da Grande São Paulo e da região do ABC

ordenador da campanha, Roberto Sganzerla. Ele esclarece que “o inimigo comum de todos os segmentos de transporte de passageiros é o clandestino. Ele é quem deve ser combatido”. Além disso, o coordenador diz que é preciso chamar a atenção da população que anda de carro para a comodidade oferecida por nosso serviço. De acordo com levantamento realizado pelo setor, em 1967, 70% da população da cidade de São

busdoor, outdoors e revistas do setor: “No busdoor colocaremos dez diferentes adesivos traseiros em 700 coletivos, que representam 35% da frota de 2 mil ônibus”. A campanha também distribuirá 15 modelos diferentes de outdoors em 110 locais da Grande São Paulo. Também será aberta uma linha 0800 para informar aos interessados o nome e o telefone das empresas que prestam serviços na localidade desejada. ■

# MILK RUN DE PESSOAL

Transportadora Grande ABC, braço de cargas do Grupo Grande ABC, que atua na área de logística, compra frota de ônibus para entrar no transporte de funcionários

**E**stá nascendo uma operadora de ônibus de fretamento, com foco no transporte de funcionários. Trata-se da Transportadora Grande ABC, versão passageiros, com matriz em São Bernardo do Campo (SP), na região do ABC paulista.

De início, a frota ficará restrita ao transporte de funcionários do Grupo Grande ABC, um dos maiores operadores logísticos do País com 84% do seu faturamento extraído do setor automotivo. Pelo menos 880 funcionários (dos 2 mil existentes) serão movimentados.

A frota crescerá na medida que clientes forem sendo incorporados ao portfólio. A Transportadora Grande ABC, a semente do grupo, fundada em 1973 por Antonio Caetano Pinto, chegará ao final do ano com 900 veículos de cargas.

Leandro de Carvalho Pinto, filho do fundador e eleito para dirigir o

negócio de ônibus do grupo, disse que já foi comprado um lote de 100 chassis, Volkswagen 17.240. A marca de carroceria dos primeiros carros é Ciferal, mas isso não significa que as demais terão a mesma assinatura.

Assim como a Transportes Júlio Simões (a maior transportadora de cargas do País) tem seu negócio de ônibus voltado para o transporte de funcionários e fretamentos, a Grande ABC, segundo Antonio Caetano Pinto, também enxergou na área de passageiros uma sinergia com sua vocação de operador de veículos comerciais. "Temos conhecimento do assunto, lidamos com operação, controles, manutenção de caminhões e isso nos habilita, pela escala, a dar esse novo passo com segurança", afirma o executivo.

Outra sinergia é em relação aos clientes. No portfólio de cerca de duas centenas de clientes de logística – só do setor automotivo - há oportunidades que se abrem para o transporte de funcionários. "Temos várias consultas para fornecer transporte de passageiros", diz o fundador. "Além das principais montadoras, temos mais de 180 fornecedores de autopeças aos quais poderemos oferecer esse tipo de serviço".

Em vez de peças – recolhidas de fornecedor em fornecedor na modalidade chamada *milk run*, operação de sintonia finíssima de suprimento para que as linhas de montagem não parem – o grupo, agora, passa a fazer o *milk run* dos seres humanos que comandam o cotidiano espetáculo da produção.



**Leandro C. Pinto: compramos 100 ônibus Volkswagen 17.240**

# Leve os mais completos cursos do setor de transportes para dentro de sua empresa



## ADMINISTRAÇÃO DE FROTAS DE VEÍCULOS.

Administrar transportes implica gerenciar com menores custos, conseqüentemente com maior produtividade e rentabilidade. 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.



## GERENCIAMENTO DE PNEUS

O curso aborda a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. Seu objetivo é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.



## CURSO DE INTRODUÇÃO À LOGÍSTICA EMPRESARIAL

## CURSO AVANÇADO DE LOGÍSTICA EMPRESARIAL

Os cursos tem por objetivo expor aos participantes os principais conceitos da Logística Empresarial e proporcionar aos profissionais de logística a oportunidade de aprofundar e estruturar seus conhecimentos na área, com ênfase em redes logísticas, administração de suprimentos, distribuição, transportes, intermodalidade e logística internacional.



Três grandes oportunidades para todos profissionais da área de transporte. Ferramentas indispensáveis para empresários, gerentes e outros profissionais envolvidos na gestão, operação e manutenção de frotas.

## CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

## LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

## PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

A OTM Editora criou um projeto que leva até a sua empresa uma série de cursos aplicados às diversas áreas de atuação do setor de transportes.

Com **InCompany** seus profissionais terão a oportunidade de aprofundar conhecimentos nas áreas de manutenção, logística, operação, planejamento e administração, o que se traduz em ganho de produtividade e rentabilidade. Tudo isso com um grande valor agregado: os cursos são ministrados no seu próprio ambiente de trabalho, eliminando os custos de viagem e hospedagem.

**InCompany, uma solução prática e inteligente de se investir em qualificação profissional.**

# SMARTCARDS CHEGAM A SANTO ANDRÉ



Fotos: Paulo Igarashi

Frota de 386 ônibus da cidade aceita *smartcards* desde janeiro

Santo André substituiu cartões indutivos por *smartcards* nos ônibus de linhas municipais

*Aline Feltrin*

**E**m janeiro deste ano, as sete empresas de ônibus urbanos das linhas municipais de Santo André (SP), administradas pela Empresa Pública de Transportes (EPT), ativaram o sistema de bilhetagem eletrônica com a tecnologia *smartcard* (cartão inteligente) instalado pela Transdata.

O sistema utiliza cartões sem con-

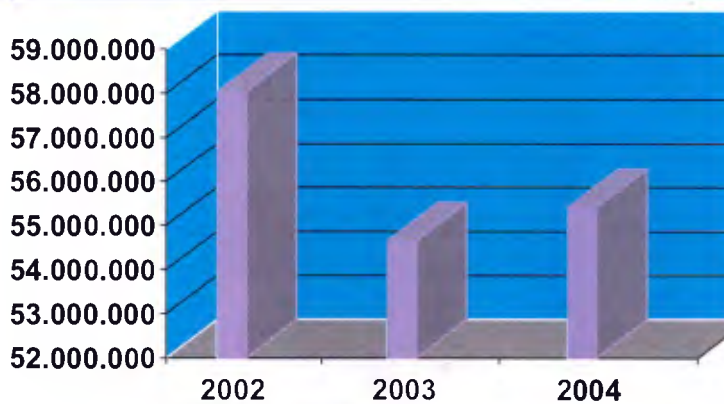
tato, que permite aos usuários a integração temporal, controle da conta corrente individual e recuperação dos créditos em caso de perda ou roubo do cartão. Além disso, possibilita a personalização com os dados do usuário, acelera a passagem pela catraca do ônibus e tem a possibilidade de englobar outros produtos no mesmo cartão, como vale-transporte, passe escolar ou bilhete comum.

O sistema está em fase de testes e, no começo, abrange apenas os usuários da categoria estudante com algumas regras, como integração temporal limitada a uma hora – contadas a partir do embarque para acessar a segunda linha, no mesmo sentido da primeira, pagando apenas um crédito – e restrições de horários. O estudante pode utilizar o cartão duas horas antes de começarem as aulas até duas horas depois do término e, ainda, se ele estuda em mais de um horário, poderá utilizar o cartão nos demais períodos. Basta informar estes dados à Associação das Empresas do Sistema de Transporte de Santo André (AESA), responsável pela comercialização dos créditos e cadastramento dos cartões.

De acordo com a AESA, todos os estudantes, como estabelece a legislação vigente, têm direito a 50% de desconto no custo da passagem, além de ter o direito, no ir e vir da escola, a utilizar os números de créditos de acesso correspondentes à quantidade de dias letivos.

Segundo João Vicente Gaido, diretor comercial da Transdata, o sistema de bilhetagem eletrônica

## EVOLUÇÃO DE PASSAGEIROS EM SANTO ANDRÉ NOS ÚLTIMOS 3 ANOS



\* Dados divulgados pela AESA

## EMPRESAS QUE OPERAM LINHAS MUNICIPAIS EM SANTO ANDRÉ

Viação Guaianazes de Transporte  
Viação Curuçá  
Transportes Coletivos Parque das Nações  
Expresso Nova Santo André  
Viação Padroeira do Brasil  
Viação São Camilo  
Expresso Guarará

*smartcard* está instalado nos 386 veículos da frota de Santo André e nas bilheteiras do terminal urbano localizado no bairro de Vila Luzita.

Os primeiros validadores instalados pela empresa Cartão Prata em 1998 têm a tecnologia baseada em cartões indutivos e ainda estão embarcados para o uso dos demais passageiros. Estes passageiros só poderão utilizar o *smart card* após a temporada de testes que deve terminar no final de abril, mas não terão direito à integração temporal, que será exclusiva aos estudantes. De acordo com Luiz Marcondes de Freitas Júnior, diretor geral da AESA, os estu-



### Integração temporal é exclusiva aos estudantes e limitada a uma hora

dantes têm de utilizar obrigatoriamente duas linhas para ir e voltar da escola.

“Desde a implantação, ainda não tivemos nenhum tipo de problema, apenas algumas dificuldades para a implantação, que se resumem na mudança de cultura para o uso correto do cartão e as restrições ineren-

tes a este benefício”, diz o diretor.

A Transdata já instalou sistema de bilhetagem eletrônica com tecnologia *smart card* em 31 cidades em todo o Brasil.

Segundo a AESA, no mês de fevereiro, a média de passageiros em ônibus municipais de Santo André por dia foi de 138 mil. ■

# TechniBus: a mais completa revista do setor de ônibus. Faça sua assinatura e viaje bem!

**LIGUE JÁ!**

# (11) 5096-8104

**Depto. Assinaturas**



# BELÉM GANHA PASSAGEM AUTOMÁTICA

Capital paraense inicia novo ciclo no sistema de transporte urbano de passageiros com a implantação da bilhetagem eletrônica

*Sonia Crespo*

**M**ais uma das capitais da região norte do País acaba de implantar o sistema eletrônico de bilhetagem para o transporte público: Belém do Pará terá até o final deste ano toda a frota de ônibus que circula na cidade operando com validadores automáticos de passagens. O sistema, segundo o gerente administrativo do Sindicato das Empresas de Transporte Urbano de Belém (Setransbel), Renato Marques, a implantação engloba toda a região metropolitana, que além de Belém inclui as cidades de Ananindeua, Marituba, Benevides e Santa Bárbara. Esses municípios têm, em conjunto, cerca de 2 milhões de habitantes. Fundada em 1916 e conhecida

como “cidade das mangueiras”, Belém tem dois terços do seu território formado por 55 pequenas ilhas.

Leonardo Ceragioli, superintendente comercial da APB Prodata, empresa responsável pela implantação da bilhetagem eletrônica, diz que nesta cidade a principal novidade é o lançamento do site do estudante na Internet, onde os jovens se cadastram para requerer a carteira de estudante. “A cidade não tinha qualquer controle sobre a emissão da meia passagem, que passa a ser contabilizada pelo sistema”, explica. Antes, qualquer passageiro com carteira de estudante passava pela catraca. Ceragioli diz que todos os outros sistemas existentes obrigam o estudante a dirigir-se a uma central para cadastrar-se e retirar a carteira de estudante. Em Belém o cadastramento pode ser feito com comodidade via internet.

## MELHORA OPERACIONAL

– Das 28 empresas de transporte que integram a Setransbel, 21 já têm o mecanismo implantado ou em fase final de implantação. “Colocamos mais de 1.300 validadores de cartões nos ônibus, do tipo U 3066 (*sem contato*). Calculamos que o número de cartões emitidos chegará a 400 mil”, comenta Ceragioli. Março é o terceiro mês de operação do sistema, que levou cerca de seis meses para ser projetado. O executivo calcula que serão realizadas cerca de 400 mil transações



Desde janeiro a bilhetagem eletrônica funciona na região metropolitana de Belém

por dia, quando o sistema estiver totalmente implantado. A APB Prodata é responsável pela instalação da bilhetagem eletrônica nas cidades de São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ), entre outras.

“Embora estejamos no começo da operação do novo sistema, já se nota uma melhora operacional no mecanismo de carregamento de passagem e no controle absoluto da meia-passagem”, comenta Luís Peixoto,



Mais de 1.300 validadores foram instalados

dono de duas empresas de transporte urbano de Belém – Guambá e Guajará, que têm, respectivamente, 96 e 65 coletivos, todos já operando com a bilhetagem eletrônica da Prodata. Peixoto é um dos integrantes

da Comissão de Bilhetagem, formada por quatro empresas de transporte urbano, entre as associadas à Setransbel. O empresário explica que a ativação do site do estudante e do bilhete para a categoria trata-se da primeira fase da implantação. “A seguir implementaremos as outras etapas do sistema, que são a do idoso



Pela Internet, os estudantes requerem a carteira

e do portador de necessidades especiais e, finalmente, o vale-transporte comum”, relata. Ele prevê que até o final do ano todo o sistema estará em pleno funcionamento.

Peixoto conta que Belém não tem corredores de transporte, como algumas capitais. “Aqui funcionamos apenas com as linhas bairro a bairro e bairro-centro”, diz. A tarifa, de R\$ 1,15 – e a meia, de R\$ 0,55 – é aplicada para os cinco municípios que integram a região metropolitana. ■

**Quando se junta tradição e tecnologia o resultado é qualidade.**

**Webasto**  
Clima de conforto



**CC430 Ar Condicionado para ônibus de 2 andares**

A melhor relação entre capacidade de refrigeração com menor consumo de combustível e o baixo custo de manutenção. Eficiência e economia faz parte da qualidade Webasto.



Webasto Climatização do Brasil S.A. – Av. Rio Branco, 4688 – Bairro São Cristóvão – CEP: 95060-650  
Caxias do Sul – RS – Brasil – Fone: + 55 (54) 2101.5700 – Fax: + 55 (54) 2101.5747 – [webasto@webasto.com.br](mailto:webasto@webasto.com.br)

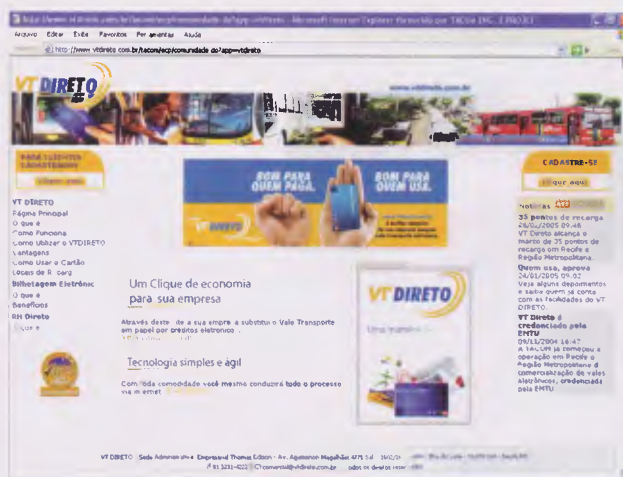
# AGORA É FÁCIL RECARREGAR

Empresas de Recife contam com nova ferramenta para solicitar, recarregar e cancelar vale-transporte eletrônico

*Aline Feltrin*

**A**Tacom, empresa responsável pela instalação da bilhetagem eletrônica em Recife (PE), implantou no início deste ano o VT Direto – sistema de carregamento e compra de créditos eletrônicos através da Internet, destinado a princípio para beneficiar os funcionários das empresas de Recife e região metropolitana.

As empresas podem fazer diretamente os pedidos de créditos eletrônicos. Basta acessar o site, preencher um cadastro, informar os dados dos funcionários e os créditos de passagens que cada um deles tem direito a receber. Depois do cadastro, o sistema gera um boleto bancário, que também pode ser pago pela Internet ou rede bancária. Os créditos são distribuídos automaticamente nos cartões de cada um dos funcionários. Cada vez que os créditos são utilizados, o valor pago é deduzido



## Créditos eletrônicos podem ser pagos pela Internet

imediatamente, e permitido o uso do transporte. A recarga pode ser feita em pontos espalhados em toda a capital pernambucana, como farmácias e supermercados. Um aparelho instalado pela Tacom fica posicionado nos pontos de recarga, onde o funcionário insere o cartão eletrônico para obter os créditos. A operação leva alguns segundos.

O sistema permite também que o cartão seja automaticamente cancelado, por meio do site, em caso de roubo ou de desligamento do funcionário.

“Para a empresa, a vantagem está na logística, devido à disponibilidade automática dos créditos nos pontos de recarga. O sistema de VT Direto evita que o funcionário circule com dinheiro pelas ruas, o que gera maior segurança”, comenta Marco Antônio Tonussi, diretor comercial da Tacom.

Para atender à demanda do mercado, a empresa prevê instalar mais 100 pontos de recarga de cartões em

rede de farmácias, supermercados, terminais de integração, lotéricas entre outros locais.

De acordo com a empresa, a meta é vender, até abril, através do VT Direto, cerca de 300 mil cartões. “Queremos ampliar esta ferramenta para os usuários que já

têm acesso ao bilhete eletrônico”, diz Tonussi.

Recife conta com uma frota de 2.800 ônibus, que transportam uma média de 15 milhões de passageiros por dia, dos quais utilizam o bilhete eletrônico os estudantes e os funcionários das empresas. O sistema ainda não foi ampliado ao usuário comum. Ao todo são 325 mil cartões eletrônicos emitidos – 225 mil para estudantes e 100 mil para empregados das empresas que optaram pelo vale-transporte eletrônico.

Além de Recife, a Tacom instalou o sistema de bilhetagem eletrônica nas cidades de Belo Horizonte (MG), Uberlândia (MG), Salvador (BA), Maceió (AL), Teresina (PI) e em Feira de Santana (BA). Esta cidade será a próxima contar com o VT Direto, que inicialmente será aplicado a funcionários de empresas locais e assim como em Recife, poderá ser ampliado aos demais usuários de bilhetagem eletrônica.



# ANUNCIE AQUI.

O retorno está mais próximo do que você imagina.

LIGUE JÁ!

**(11) 5096-8104**

## ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)



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

**51.6351555**

**ODIM**  
Desde 1933

e-mail: [oderichv@terra.com.br](mailto:oderichv@terra.com.br) site: [www.odim.com.br](http://www.odim.com.br)

São Sebastião do Caí/RS-BRASIL

**Real  
Paulista**

Peças e Vidros para Carrocerias de Ônibus urbanos e Rodoviários

DIVERSAS MARCAS

R. Cabo Romeu Casagrande 310  
Parque Novo Mundo - São Paulo - SP  
CEP 02180 060

Tel (11) 6967-4565  
Fax (11) 6967-5192  
email: [realpaulista@uol.com.br](mailto:realpaulista@uol.com.br)

## PÁRA-BRISAS E VIDROS PARA ÔNIBUS



Distribuidor de pára-brisas e vidros originais das principais encarroçadoras (MARCOPOLO, CIFERAL, COMIL, CAIO, NEOBUS E MASCARELLO)

ATENDEMOS TODO O TERRITÓRIO NACIONAL

Fone/Fax: (21) 3866-7550

Rua Luiz Câmara, 395 - Ramos - Rio de Janeiro - RJ - CEP 21031-175  
E-mail: [vidrosrio@uol.com.br](mailto:vidrosrio@uol.com.br)

**VIDROS RIO 2004 LTDA.**

# FLEETCOM

Sistema de Gerenciamento de Frota

**Software para Gestão de Transportes, módulos:**

**Administrativo**

- ✓ CTCR, Faturamento, Contas a Pagar/Receber, Fluxo de Caixa, Bancos.

**Operacional**

- ✓ Veículos, Motoristas, Combustíveis, Lubrificantes, Manutenção, Pneus, e Almoarifado.

**Reduza seus CUSTOS OPERACIONAIS!**

PARA OTIMIZAR OS RECURSOS DE SUA EMPRESA  
CONTE COM A GENTE!

**A mais completa Consultoria em Transportes**

- ✓ Auditoria nos Sistemas de Gestão, Manutenção e Operação da Frota de Veículos.
- ✓ Manutenção própria ou terceirizada?
- ✓ Dimensionamento, Adequação e Renovação de Frota.
- ✓ Normas de Utilização da Frota.

**Treinamento especializado**

- Técnicas para Direção Segura e Econômica de Veículos.
- Movimentação de Materiais (Empilhadeiras, Guindautos, Tratores)

VISITE NOSSO SITE: [www.fleetcom.com.br](http://www.fleetcom.com.br)

**FLEETCOM Serviços e Tecnologia S/C Ltda.**

Rua Mazel, 107 Sala 04/B - 06708-235 - Cotia - São Paulo - Fone (012) 9723-9777.  
Rua Espírito Santo, 219 (altos) - 01526-020 - São Paulo - Fone (011) 3207-9191.

# ANUNCIE AQUI .

O retorno está mais próximo do que você imagina.

LIGUE JÁ!

**(11) 5096-8104**

**VEÍCULOS, PEÇAS  
SERVIÇOS**

# PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

## SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

Em parceria com a Bandag, a editora OTM estará realizando o curso **GERENCIAMENTO DE PNEUS PARA FROTA**, abordando a importância da administração de um produto que hoje representa o segundo maior custo de uma frota. O objetivo deste curso é preparar as pessoas envolvidas direta ou indiretamente em todos os processos de manutenção e operações de uma frota para que obtenham procedimentos corretos na sua administração.

### OS TÓPICOS ABORDADOS

- 1 - Tipos de Pneus
- 2 - Nomenclaturas
- 3 - Pressão
- 4 - Carga
- 5 - Velocidade
- 6 - Montagem
- 7 - Identificação do Pneu na Frota
- 8 - Armazenagem
- 9 - Controle dos Pneus
- 10 - Legislação e Normas
- 11 - Reforma de Pneus
- 12 - Sistema de Gerenciamento

### 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

Travel Inn Ibirapuera  
Av. Borges Lagoa, 1209  
São Paulo - SP  
(11) 5080-8600

### A DATA

23 e 24 de junho de 2005

### O INSTRUTOR



**Antônio Carlos Pereira** - Administrador de Empresas pelo IPEP - Instituto Paulista de Ensino e Pesquisa, atua como Gerente de Treinamento na Bandag do Brasil, com amplo conhecimento em treinamento voltado para o Gerenciamento de Pneus para Frotas.

### 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

#### ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana  
promoções e eventos

#### REALIZAÇÃO:



**transporte**  
Tudo os modos MODERNO

#### INFORMAÇÕES:

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

# NO AUGUE DA MEIA-IDADE

Cinco décadas de trabalhos voltados para a melhoria do transporte urbano e intermunicipal de passageiros transformaram a Fetranspor em ícone do setor

*Sonia Crespo*

**D**as barulhentas lotações de madeira que circulavam pela cidade do Rio de Janeiro em meados dos anos 50 do século passado aos modernos ônibus com ar condicionado que hoje em dia realizam percursos urbanos e intermunicipais, a Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor) passou meio século sem deixar cair a peteca. Em outras palavras, a entidade se manteve sempre

à frente de seu tempo, firme e atuante, mesmo em épocas em que as breçadas bruscas solavancaram o setor. Quem conhece bem esse segmento sabe que não é fácil condensar idéias e pensamentos de empresários de transporte de passageiros, quanto mais fazer a cabeça destes executivos, sejam eles jovens ou não tão jovens. A federação fluminense, ao longo de cinco décadas, conseguiu a façanha: não apenas apontou objetivos comuns, como também alcançou conquistas que até mudaram o perfil operacional desse segmento – para melhor.

Uma delas – e talvez a mais importante – foi encampar a administração de vales-transporte em todo o estado: desde 1987, a federação é responsável pela emissão, comercialização e a distribuição desses bilhetes de transporte – tíquete em papel ou cartão eletrônico – recebíveis em quase todas as empresas de ônibus do estado, assim como nos sistemas de trem, de barcas, de metrô e até de bondes, comuns no bairro de Santa Teresa,



na capital. A ação exigiu investimentos em tecnologia e pessoal, além da criação de um departamento exclusivo para gerenciar a comercialização. Hoje, cerca de 1,5 milhão de pessoas no estado pagam, por dia, a passagem com o vale-transporte, que desde o início de janeiro começou a ser substituído pela versão eletrônica, em forma de cartão (ver quadro).

De acordo com o presidente da entidade, José Carlos Reis Lavouras, já no segundo trimestre deste ano, a capital fluminense não terá mais o vale-transporte em formato de papel. O vale eletrônico e o vale em papel, no entanto, coexistirão na maioria das cidades do Estado do Rio de Janeiro; a substituição definitiva dependerá da implantação do sistema de bilhetagem em cada município. "A facilidade do nosso sistema serviu de base até para outros países, que implantaram sistemas semelhantes", conta Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, superintendente da Fetranspor.

## FROTA DE ÔNIBUS EM CIRCULAÇÃO NO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Quantidade de ônibus	Total	Municipal	Intermunicipal				
			Total	Rodoviário	Urbano	Rod. c/ar	Urb. c/ar
Dentro da região metropolitana	14.686	9.750	4.936	345	3.236	309	722
Fora da região metropolitana	3.543	2.606	937	208	531	110	18
Fretamento	741	-					
<b>Total</b>	<b>18.970*</b>	<b>12.356</b>	<b>5.873</b>	<b>553</b>	<b>3.767</b>	<b>419</b>	<b>740</b>

\*Idade média da frota: 5,5 anos; fonte: Fetranspor

**DROPS DA HISTÓRIA** – Em 1955, recém-fundada, a entidade se chamava Federação das Empresas de transportes Rodoviários do Leste-Meridional do Brasil, e integrava cinco sindicatos do estado: das Empresas de Garagem, dos Postos de Serviços, das Empresas de Transportes, das Empresas de Transportes de Carga e dos Carregadores e Transportadores de Volumes e Bagagens em Geral. A entidade representava ainda as empresas de transporte coletivo de Minas Gerais e do Espírito Santo. Na sede que ocupava, também funcionava a Confederação Nacional dos Transportes Terrestres (CNTT).

Com o tempo, as necessidades do setor de transporte urbano fizeram com que a instituição evoluísse para um órgão com representatividade concentrada apenas no Estado do Rio de Janeiro. Hoje a Fetranspor congrega dez sindicatos do setor dentro do estado, com 192 viações que operam 18.970 ônibus – dos quais 741 são do segmento de fretamento – e 1.402 microônibus em 2.336 linhas, transportando 136 milhões de passageiros por mês e abrangendo um total de 95 mil trabalhadores que contribuem para o funcionamento do setor. Conta José Carlos Reis Lavouras,



**Ônibus Chevrolet, 1954, com estrutura de madeira que circulava no Rio**

no comando da entidade há 16 anos, que “foram anos de luta, iniciada quando muitos dos empresários eram obrigados a ter, ao lado da frota de ônibus, tratores e outros equipamentos para manterem em condições de tráfego várias das ruas por onde tinham de transportar seus passageiros”.

Lavouras lembra que “nesse meio século de existência a federação empreendeu muitas lutas, sofreu injustiças, provocou debates e, principalmente, realizou inúmeros estudos em busca de soluções para as questões do transporte”. Um desses es-

tudos, que iniciou o levantamento de dados técnicos do setor, teve início com a gestão do empresário José Maria Jardim Rocha, em 1979. Ninguém podia, naquele tempo, contestar o consumo de óleo diesel, a quantidade de motoristas e cobradores em atividade, e outros dados importantes. “Conseguimos dar números mais corretos ao transporte, evitando assim possíveis distorções”, comenta Rocha.

É difícil imaginar que a entidade já teve apenas uma funcionária, uma linha telefônica e alguns arquivos – aqueles de aço, com gavetas – vazios, e há apenas 20 anos. Délio Sampaio Filho, primeiro vice-presidente da Fetranspor em 1986, teve então a idéia de criar arquivos de carregamento de frota, de tarifas, planilhas de custo e insumos, entre outros. “Foi um trabalho muito grande, e de igual importância”, destacou. Hoje, alguns projetos fazem a entidade se destacar no cenário do transporte brasileiro, como a Etransport (congresso bienal que reúne as principais autoridades do setor para debater questões sobre transporte de passageiros), a Fetransrio (feira que apresenta lançamentos da indústria para o segmento e acontece simultaneamente à Etransport), e o projeto EconomizAr, entre outros. ■

## VALE-TRANSPORTE ELETRÔNICO ENTRA EM AÇÃO

A Fetranspor deu início à comercialização do vale-transporte em cartão eletrônico no Estado do Rio desde o mês de janeiro, nas versões convencional (recarregável, que pode ser adquirido através da Internet, pelo portal [www.vt.fetranspor.com.br](http://www.vt.fetranspor.com.br)), e vale-rápido (descartável, à venda em algumas agências do Unibanco, com crédito de R\$ 80,00).

Para divulgar o processo de compra e utilização do vale-transporte eletrônico, a entidade realizou, no

final do ano passado, evento que reuniu as 40 empresas que mais compram os tíquetes no estado. O metrô carioca também já está operando com o vale eletrônico. De acordo com informações divulgadas pela entidade, em breve trens e barcas estarão equipados com os validadores necessários para essa finalidade. No estado, o sistema de bilhetagem automática já está em funcionamento nas cidades de Teresópolis e na região dos lagos, além da capital.



# Villela, Design

8 PRÊMIOS NACIONAIS DE DESIGN DE FROTA



# VILLELA

Para empresários que sabem que a imagem é tudo, a Villela Design transforma suas frotas em obras de arte. Um investimento com resultados garantidos.

RUA ARAÚJO RIBEIRO . 20 . CONJ 202 . BAIRRO VILA PARIS . CEP 30380-710  
BELO HORIZONTE . MG

TEL // FAX (31) 3296-6367  
CELULAR // (31) 9984-4424 // ARMANDO VILLELA

contato@villeladesign.com.br

[www.villeladesign.com.br](http://www.villeladesign.com.br)

## Mais ônibus Agrale para a Bahia



O Consórcio Central Norte, grupo formado por oito empresas de transporte da Bahia adquiriu 111 chassis de microônibus Agrale, modelos MA 9.2 e MA 8.5.

O primeiro (foto) foi desenvolvido para a aplicação urban, é equipado com motor MWM 4.10 TCA de 145 cv e sua capacidade de carga é de 700 kg. O MA

8.5 tem características que proporcionam conforto aos usuários, como suspensão apropriada ao transporte de pessoas, e motor e o eixo traseiro avançados, para melhor aproveitamento do espaço interno.

Segundo Flávio Crosa, diretor de Vendas e Marketing, a empresa vendeu 220 ônibus para clientes de Salvador.

## Vidroforte investe em expansão



A empresa gaúcha Vidroforte (foto), presente em segmentos como o automotivo e a construção civil, está investindo cerca de R\$ 6 milhões para crescer às suas instalações 8,1 mil m<sup>2</sup> de área construída e adquirir equipamentos de última geração. A finalidade é aumentar a capacidade produtiva de pára-brisas laminados destinados

a caminhões, ônibus e automóveis, além de preparar os produtos para o mercado externo. Segundo a empresa, neste ano 5% da produção de pára-brisas serão destinados para exportação.

Este investimento propicia um salto na produção de 180 mil para 300 mil pára-brisas neste ano, o que gera mais 135 empregos diretos.

## ANTP mapeia perfil do transporte municipal

Os dados levantados na pesquisa "Perfil do Transporte e Trânsito dos Municípios Brasileiros em 2003", feita pela Associação Nacional de Transporte Público (ANTP) em 437 municípios com mais de 60 mil habitantes e divulgada em março último, mostram que 35% da população consultada anda a pé, 32% de ônibus, 28% de automóvel, 3% de bicicleta e 2% de moto. Outro

dado relevante é que apenas 87% desses municípios têm transporte coletivo regulamentado. A pesquisa servirá de base para a montagem de um sistema de informações de transporte e trânsito urbanos, que está sendo desenvolvido pela entidade em parceria com o Ministério das Cidades e o BNDES e permitirá aos setores públicos federal acompanhar a dinâmica do setor.

## O ônibus VIP da Volkswagen



Com pintura em tom espelhado e design personalizado, concebidos pelo arquiteto João de Deus – especialista brasileiro na comunicação visual de veículos – um ônibus VIP da Volkswagen (foto) está circulando e à disposição de frotistas, para fazer demonstrações e realizar visitas à fábrica de Resende, no Rio de Janeiro. "Com a pintura vamos refletir a natureza e tudo por onde o veículo passar", comenta o criador, que idealizou para as laterais do ônibus duas faixas verde e amarelo, re-

presentando as cores do Brasil, e um cocar indígena, símbolo da genuína cultura nacional. "Esse ônibus precisava de cores marcantes para representar toda a força da marca", acrescenta. O veículo tem chassi VW 18.310 OT, com motor traseiro Cummins 6CTAA de 303 cv e carroceria Irizar. De acordo com Luiz Imperato, gerente de Marketing da Volkswagen Caminhões e Ônibus, "o ônibus VIP Volkswagen será um grande diferencial e marca uma nova fase na empresa".

## Volare espera crescer 200% no mercado externo



A Volare comercializou 3.037 miniônibus em 2004 e teve um crescimento de 8% em relação a 2003. Mais de 450 miniônibus desse total foram enviados ao mercado externo, para países da América Latina e África.

Para este ano, a Volare espera intensificar sua presença no mercado externo e vender cerca de 1.300 miniônibus com um aumento de 200% em relação a 2004.

“O destaque do ano foi o lançamento, em novem-

bro, da família com motorização Euro III e novo design”, afirma Moacir Moroni, diretor da Volare. Segundo ele,

os miniônibus passaram também a oferecer comando e câmbio no painel, e maior peso bruto total (pbt).

No Brasil, o veículo mais vendido foi o W8, com 1.027 unidades. Os estados do Rio Grande do Sul, Goiás, São Paulo e Amazonas foram os principais mercados nacionais da Volare em 2004.

De acordo com Gelson Zardo, diretor comercial, a expectativa para 2005 é vender 3.800 unidades de miniônibus no total.

## Bandag comemora 30 anos

A Bandag, indústria de recapagens, acaba de completar 30 anos de Brasil. A empresa que possui quatro plantas no País – duas instaladas na cidade de Campinas, uma em Salto de Pirapora, no interior paulista e outra em Mafra (SC) – está ampliando sua capacidade produtiva.

“Vamos lançar quatro novos desenhos de banda em 2005 para utilização em eixos de tração livre. E investiremos mais de US\$ 6 milhões este ano na

revitalização da fábrica de Campinas”, explica o gerente geral da Bandag Mercosul, Roberto Ducatti.

Segundo a empresa, atualmente o custo da recapagem representa 1,1% do valor do frete, enquanto o pneu novo alcança 4,5%. O Brasil tem hoje a menor proporção de preço de uma recapagem para um pneu novo. Custa 20% a 25% do valor do pneu novo; nos Estados Unidos esta relação chega até 40%.

## NTU tem nova diretoria

A Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) elegeu no dia 1 de fevereiro, sua nova Diretoria Geral e Conselho Fiscal para o período de 1 de abril de 2005 a 31

de março de 2008. Compuseram à eleição 247 empresas associadas. A solenidade de posse da Diretoria Geral e do Conselho Fiscal acontecerá no dia 6 de abril em Brasília.

### DIRETORIA GERAL

Presidente  
Vice-Presidente  
Vice-Presidente de Adm. e Finanças  
Vice-Presidente para Assuntos Técnicos  
Vice-Presidente para Assuntos Jurídicos  
Vice-Presidente para Assuntos Parlam.  
Vice-Presidente de Comunicação Social  
Diretor - Amapá  
Diretor - Pará, Amazonas e Roraima  
Diretor - Acre  
Diretor - Rondônia  
Diretor - Tocantins  
Diretor - Piauí  
Diretor - Ceará  
Diretor - Rio Grande do Norte  
Diretor - Paraíba  
Diretor - Pernambuco  
Diretor - Alagoas  
Diretor - Sergipe  
Diretor - Bahia  
Diretor - Distrito Federal  
Diretor - Goiás  
Diretor - Mato Grosso  
Diretor - Mato Grosso do Sul  
Diretor - Espírito Santo  
Diretor - Minas Gerais  
Diretor - Mun. de Belo Horizonte  
Diretor - Reg. Met. de Belo Horizonte  
Diretor - Rio de Janeiro  
Diretor - Mun. do Rio de Janeiro  
Diretor - Reg. Met. do Rio de Janeiro  
Diretor - São Paulo  
Diretor - Mun. de São Paulo  
Diretor - Paraná  
Diretor - Reg. Met. de Curitiba  
Diretor - Santa Catarina  
Diretor - Rio Grande do Sul  
Diretor - Reg. Met. de Porto Alegre  
Suplente de Diretoria (RJ)  
Suplente de Diretoria (SC)  
Suplente de Diretoria (PR)  
Suplente de Diretoria (RS)

### CONSELHO FISCAL

Presidente do Conselho Fiscal  
Membro do Conselho Fiscal  
Membro do Conselho Fiscal  
Suplente do Conselho Fiscal (PR)  
Suplente do Conselho Fiscal (PA)  
Suplente do Conselho Fiscal (CE)

Otávio Vieira da Cunha Filho  
Eurico Divon Galhardi  
João Antonio Setti Braga  
Roberto José de Carvalho  
Ilso Pedro Menta  
David Lopes de Oliveira  
Maria Silvana Gonzalez Cal  
Antoninho Catani  
Mário Martins Júnior  
Eder Pinheiro Jordão  
Oscar Ilton de Andrade  
José Antônio dos Santos Jr.  
Alberlan Euclides Sousa  
Frederico Lopes Fernandes Jr.  
Luis Arnaud Soares Flor  
Agnelo Cândido Nascimento  
Alfredo José Bezerra Leite  
Rubens José Simões Pimenta  
Adierson Carneiro Monteiro  
Sérgio Anibal de Carvalho  
Wagner Canhedo Filho  
Edmundo de Carvalho Pinheiro  
José Renato B. de Araújo Leal  
Sinval Martins de Araújo  
Jerson Antonio Picoli  
Fábio Couto A. Cançado  
Albert Andrade  
José Márcio de Moraes Matos  
José Carlos Reis Lavouras  
Lélis Marcos Teixeira  
Narciso Gonçalves dos Santos  
Mauro Herszkowicz  
João Carlos Vieira de Souza  
Pedro Constantino  
Donato Gulin  
Waldir Gomes da Silva  
Victorino Aldo Saccol  
João Carlos Piccoli  
José dos Santos Cunha  
João Carlos Scopel  
Rodrigo Corleto Hoelzl  
João Paulo Marzotto

José Francisco S. Caetano  
Ana Carolina D. M. de Souza  
Ronald Marques  
Marco Gulin  
Paulo Fernandes Gomes  
Paulo Alencar Porto Lima

## Ciferal conquista prêmio



A Ciferal, pertencente à Marcopolo, conquistou o Prêmio Destaque no Marketing, concedido pela Associação Brasileira de Marketing e Negócios. A premiação resultou da nova estratégia adotada pela controladora, que posicio-

nou a Ciferal como marca focada exclusivamente no segmento urbano.

Em setembro de 2003, a Ciferal lançou o Citmax (foto), um modelo que introduziu novos conceitos de construção e de desempenho no segmento urba-

## Passageiros agora são avisados sobre segurança

As empresas de transporte intermunicipal de passageiros do estado de São Paulo devem, agora, transmitir aos passageiros, no início de cada viagem com característica rodoviária, informações sobre as condições de segurança do ônibus, como é feito no transporte aéreo. A medida vem da portaria da Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp) que entrou em vigor no dia 25 de fevereiro deste ano. As empresas têm até 30 dias para adotar as novas regras, perío-

do em que a Artesp fará uma fiscalização orientadora nas rodovias. Após este prazo, quem não estiver seguindo a regulamentação será multado.

"O objetivo da medida é aumentar as condições de segurança durante a viagem e orientar os passageiros sobre seus direitos e deveres", explica Ulysses Carraro, diretor geral da Artesp.

Nos novos procedimentos será exigido informar aos passageiros sobre a localização das saídas de emergência e dos extin-

tores. Com a aceitação do novo modelo pelo mercado, a encarroçadora lançou o microônibus Minimax, cujas características principais são a agilidade na operação e o menor custo de manutenção em relação aos veículos convencionais. Os dois modelos são mais leves que os outros modelos de seus segmentos e apresentam formas geométricas e linhas retas, para dar um visual mais alegre e modernos.

Em 2004, a Ciferal produziu 3.085 unidades, um crescimento de 30,2% sobre as 2.368 unidades do ano anterior, segundo os dados da Fabus, a associação que congrega as encarroçadoras.

## GENTE

### MONFERINO ASSUME COMANDO DA IVECO



O italiano Paolo Monferino (foto) é o novo CEO da Iveco SpA, lugar anteriormente ocupado por José Maria Alapont. Engenheiro mecânico, Monferino ingressou na Fiat em 1973, onde ocupou diversas funções. Antes da nomeação para CEO, Monferino estava à frente da CNH, holding das montadoras de tratores e máquinas agrícolas Case e New Holland.

### NOVO GERENTE DE VENDAS DA AGRALE



O engenheiro mecânico Pedro Soares (foto) é o novo gerente de Vendas de Veículos para o Mercado Interno da Agrale, responsável pelos segmentos de caminhões, ônibus e aplicações especiais. Anteriormente, ele foi coordenador das Operações de Vendas de Veículos Comerciais da Mercedes-Benz nos mercados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina.



# CUSTOS OPERACIONAIS (EM R\$)

VEÍCULO		MICROÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR	
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Agrale MA 8.5 T/CAIO	
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		10.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	1227,57	0,1228	11,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1175,25	0,1175	10,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1342,12	0,1342	12,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO	295,46	0,0295	2,7
SEGURO FACULTATIVO	391,75	0,0392	3,6
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	523,31	0,0523	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>4955,46</b>	<b>0,4955</b>	<b>45,1</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3336,00	0,3336	30,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	528,28	0,0528	4,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1535,66	0,1536	14,0
LUBRIFICANTE DO MOTOR	138,00	0,0138	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,19	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	4,5
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>6034,13</b>	<b>0,6034</b>	<b>54,9</b>
<b>CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)</b>	<b>10989,59</b>	<b>1,0990</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO		ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER C/AR	
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Scania K124 6x2/Marcopolo Parad. 1800	
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		15.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	3113,00	0,2075	11,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3391,67	0,2261	12,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	6,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	781,13	0,0521	2,9
SEGURO FACULTATIVO	953,33	0,0636	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1293,97	0,0863	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>11263,26</b>	<b>0,7509</b>	<b>41,4</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	10008,00	0,6672	36,8
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1545,92	0,1031	5,7
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2970,00	0,1980	10,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	630,00	0,0420	2,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	21,27	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	735,00	0,0490	2,7
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>15910,19</b>	<b>1,0607</b>	<b>58,6</b>
<b>CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)</b>	<b>27173,45</b>	<b>1,8116</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO		ÔNIBUS URBANO	
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Volvo B10M/Marcopolo Torino	
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		5.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	2210,33	0,4421	14,9
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2126,93	0,4254	14,4
SALÁRIO DO MOT. E COBRADOR	3246,72	0,6493	21,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	565,29	0,1131	3,8
SEGURO FACULTATIVO	310,50	0,0621	2,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	704,89	0,1410	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>9164,66</b>	<b>1,8329</b>	<b>61,9</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3626,09	0,7252	24,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	568,40	0,1137	3,8
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	962,55	0,1925	6,5
LUBRIFICANTE DO MOTOR	221,25	0,0443	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,67	0,0029	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	245,00	0,0490	1,7
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>5637,95</b>	<b>1,1276</b>	<b>38,1</b>
<b>CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)</b>	<b>14802,61</b>	<b>2,9605</b>	<b>100,0</b>

TECHNIBUS 65

VEÍCULO		ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR	
MARCA/MODELO/CARROCERIA		Volkswagen 17.210 OD/Marcopolo Parad. 1200	
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		10.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	2256,94	0,2257	13,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2090,24	0,2090	12,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	10,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	514,89	0,0515	3,0
SEGURO FACULTATIVO	560,51	0,0561	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	811,00	0,0811	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7963,73</b>	<b>0,7964</b>	<b>46,8</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5957,14	0,5957	35,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	487,85	0,0488	2,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1849,68	0,1850	10,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	1,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	36,58	0,0037	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	2,9
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>9067,25</b>	<b>0,9067</b>	<b>53,2</b>
<b>CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)</b>	<b>17030,97</b>	<b>1,7031</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO		ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR	
MARCA/MODELO/CARROCERIA		M.B. OH 1628/Marcopolo Viaggio	
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		10.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	2619,50	0,2620	15,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2518,92	0,2519	15,1
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	10,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	604,46	0,0604	3,6
SEGURO FACULTATIVO	556,67	0,0557	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	796,01	0,0796	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>8825,71</b>	<b>0,8826</b>	<b>52,8</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4905,88	0,4906	29,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	487,85	0,0488	2,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1736,80	0,1737	10,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	25,44	0,0025	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	2,7
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>7890,47</b>	<b>0,7890</b>	<b>47,2</b>
<b>CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)</b>	<b>16716,18</b>	<b>1,6716</b>	<b>100,0</b>

VEÍCULO		ÔNIBUS URBANO	
MARCA/MODELO/CARROCERIA		M.B. OF 1721/Busscar Conmetro I	
QUILÔMETROS RODADOS/MÊS		5.000	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS	VALOR		PARTIC.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIAÇÃO OPERACIONAL	1339,21	0,2678	10,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1415,54	0,2831	11,4
SALÁRIO DO MOT. E COBRADOR	3246,72	0,6493	26,2
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	383,63	0,0767	3,1
SEGURO FACULTATIVO	386,21	0,0772	3,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	589,46	0,1179	4,8
<b>SUBTOTAL CUSTOS FIXOS</b>	<b>7360,76</b>	<b>1,4722</b>	<b>59,5</b>
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3207,69	0,6415	25,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	422,80	0,0846	3,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1007,50	0,2015	8,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	122,25	0,0245	1,0
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	12,72	0,0025	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	245,00	0,0490	2,0
<b>SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>5017,96</b>	<b>1,0036</b>	<b>40,5</b>
<b>CUSTO TOTAL (mensal e por km rod.)</b>	<b>12378,72</b>	<b>2,4757</b>	<b>100,0</b>

# UMA NOVA ITAMARACÁ

Inaugurado o corredor exclusivo para transporte urbano em Recife, a empresa adotou um programa de renovação permanente da frota de ônibus

*Sonia Crespo*



**Objetivo é manter a idade média da frota em 3,2 anos**

**D**esde janeiro, a Itamaracá Transportes, empresa de transportes urbano e intermunicipal de Recife (PE), está operando no novo corredor exclusivo para ônibus, que faz a ligação centro-norte, entre a capital pernambucana e a ilha de Itamaracá. "São 8,5 km de percurso em via exclusiva, que

melhoraram muito as condições de tráfego na região metropolitana, principalmente nas cidades onde operamos", diz a gerente de Marketing da Itamaracá e filha do fundador da empresa, Amélia Bezerra Leite, lembrando que antes da reforma o trânsito nesse trajeto era muito complicado. Agora tudo ficou mais fácil, incluindo a preservação e manutenção dos ônibus. Com a reestruturação da rodovia, ela anuncia que a empresa adotará um plano anual permanente de renovação da frota. A começar já em 2005: até o final de novembro, chegarão à garagem da empresa 60 novos ônibus, o que

significará a substituição de 28% da frota total, hoje com 220 veículos. O primeiro lote, de dez, estava previsto para ser entregue até o final de março, e terá chassi Volkswagen e carroceria Busscar. Na aquisição total, a empresa planeja investir R\$ 10,8 milhões. "Nosso objetivo será manter a idade média da frota em

3,2 anos", informa.

Nos últimos três anos, a Itamaracá já vinha renovando sua frota de coletivos. Nesse período foram adquiridos 130 ônibus, que representaram aporte financeiro de R\$ 15 milhões. Os novos ônibus, conta o gerente geral da Itamaracá, Gibson Pereira, terão mais espaço livre entre as pol-

MOVIMENTO DIÁRIO DA EMPRESA	
Frota	220 veículos
Passageiros/dia	160 mil
Quilometragem/dia	2.029.76
Velocidade média	25,36 km/h
Idade média da frota	3,69 anos
Total de linhas	36
Terminais usados	16

Fonte: Itamaracá Transportes (janeiro/2005)

tronas, além do revestimento no teto para reter o calor e a película escura nas janelas – características adequadas para a região. Do total, 13% são ônibus de três eixos – veículos com chassis alongados, especialmente encomendados pela empresa à montadora Volkswagen. "Teremos a frota mais jovem do estado", prevê o executivo.

**FLUXO INTENSO** – Quem saiu ganhando com as novidades de transporte urbano de Recife foram os usuários das linhas da Itamaracá, que agora podem viajar com mais pontualidade. Ao todo são sete municípios ao norte da região metropolitana de Recife atendidos pela empresa, além da capital: Itapissuma, Igarassu, Arassoíaba, Abreu de Lima, Paulista, Olinda e Itamaracá. A maior distância percorrida é de 60 km e a menor de quatro km. De acordo com dados da empresa, são transportados cerca de 160 mil passageiros/dia. Todos os dias saem às ruas 210 ônibus da Itamaracá, que circulam em 36 linhas. Estima-se que sejam rodados diariamente cerca de 2 mil km, a uma velocidade média atual de 25,36 km por hora.

A Itamaracá atua nos transportes urbano e intermunicipal de Recife desde 1958, quando começou com sete ônibus na frota, fazendo a ligação entre a capital e a ilha de Itamaracá. Atualmente a empresa mantém mais de mil funcionários. ■

**Shell. Soluções integradas  
de produtos e serviços que  
valorizam a sua empresa.**



A Shell desenvolveu para sua frota uma completa e moderna linha de produtos e serviços para que você se preocupe apenas em obter mais e melhores resultados com os seus negócios. Deste esforço resultaram produtos diferenciados como Shell Formula Diesel, lubrificantes Rimula e um serviço de consultoria para obtenção de licenciamento operacional de garagens. Afinal, para a Shell o sucesso do nosso trabalho vem do valor que geramos para nossos clientes.



*De um ponto ao outro,  
a certeza de chegar bem.*



A Caio Induscar atua nos segmentos rodoviário, urbano, escolar, turismo e executivo há mais de 58 anos. Nossos ônibus garantem resistência e durabilidade, testados na prática, simulando as mais difíceis condições de uso.

Com design moderno e inovador, os projetos das carrocerias atendem aos requisitos normativos de conforto, segurança e ergonomia.

Abastece todos os mercados seguindo rígidas normas internacionais onde independente do idioma, é sinônimo de qualidade.

[www.caio.com.br](http://www.caio.com.br)

**CAIO**  
INDUSCAR 

*Com você, aonde for.*