

São Paulo vai às compras e estimula o setor de ônibus

**Brasil passa EUA
no ranking mundial**

**Induscar-Caio
reafirma liderança**

**VW produz ônibus
na África do Sul**

**Carroceria vive
clima de recorde**

**Expresso de Prata
faz 80 anos renovada**

**Mais 499 ônibus Volvo
para Transantiago**



Master
RENAULT CRIADOR DE AUTOMÓVEIS

Agora, além da versão de 16 lugares, a linha de utilitários Renault vem também com uma opção para 13 passageiros e mais 1.600 litros de espaço para bagagens. Disponível também nas versões Escolar e Executiva. Linha de utilitários Renault. Muito mais conforto e segurança para todas as suas viagens. SAC Renault: 0800 055 5615 www.renault.com.br



Faça como a Record:
seja uma empresa Master.



fabricado
no **BRASIL**

“A Record sempre busca a inovação e se preocupa com os profissionais que aqui trabalham. Portanto não poderíamos confiar a nossa equipe a outro veículo que não fosse o Renault Master. Ele atende a todas as expectativas da emissora, tanto pelo conforto que oferece às nossas estrelas como pelo desempenho do motor, ideal para agilidade de deslocamento e economia que uma grande rede de TV precisa. Além disso, transporta os nossos equipamentos com total segurança, o que é fundamental para a realização do nosso trabalho.”

Jorge Luiz Francisco da Silva,
diretor-administrativo da Rede Record.



Master Minibus

Master Chassi Cabine

Master Furgão L2H2

Kangoo Express

Para mais informações sobre especificações, versões, opcionais e motorizações desses veículos, consulte a sua Concessionária Renault. Alguns itens mostrados e/ou mencionados neste material publicitário são opcionais e/ou referem-se a versões específicas. Fotos para fins publicitários. A Renault reserva-se o direito de alterar as especificações dos seus veículos sem prévio aviso. Preserve a vida. Cintos de segurança em conjunto com air bags podem salvar vidas.



Reféns da violência

De há muito, pelo inchaço populacional, agravamento de problemas sociais, as cidades brasileiras se tornaram barris de pólvora, sempre na iminência de explodir. Por sua estratégica importância, o transporte costuma ser estopim para extravasar as insatisfações. De alguns tempos para cá, o ônibus virou alvo de atos de banditismo. Com ações orquestradas, as quadrilhas, ao incendiar os veículos, espalham o medo, tiram de circulação a frota, instalam o caos com conseqüências desastrosas para o cotidiano das pessoas e dos negócios.

Não bastassem problemas de sobra, decorrentes de congestionamentos, que inibem a produtividade da frota, de péssimas condições de infra-estrutura, de tarifas apertadas, da queda no volume de passageiros, das enormes levas de gratuidades, dos assaltos, as empresas passaram a conviver com a sanha dos bandidos.

Na medida em que ônibus não são segurados – e mesmo se fossem, atos de vandalismo costumam ficar fora da cobertura das apólices – os prejuízos são socializados. Ou seja, além do empresário, perde também o usuário, que não vê reposto o veículo destruído.

Nessa guerra urbana em que estão metidas as cidades brasileiras, não há vencedores, apenas vencidos, principalmente os usuários, maiores reféns do inevitável avanço na deterioração dos serviços.

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 Alberto Chau Ribeiro
ecribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo
soniacrespo@otmeditora.com.br

Juliana Mausbach
mausbach@otmeditora.com.br

Projeto Gráfico

Artworks Comunicação
www.artworks.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\$ 120,00 (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 da OTM Editora.



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

Filial da:



Sumário

RODOVIÁRIO - A Expresso de Prata chega aos 80 anos de atividades, mantendo a qualidade nos serviços e preservando o crescimento estável de 2% ao ano	6
FRETAMENTO - Conduzida com destreza pelo empresário Silvio Tamelini, a Ipojucatur conquista a fidelidade dos clientes com frota de ônibus impecável	8
NEGÓCIOS - Viação Cometa renova a frota com 80 novos ônibus, 30 deles da marca Volvo, tirando de cena das estradas os clássicos modelos Flecha Azul	10
CARROCERIAS - Mesmo com a retração nas exportações, produção nacional cresce 17,5% no primeiro semestre e deverá chegar às 25 mil unidades até o final do ano	12
INDUSCAR-CAIO - Encarroçadora paulista fecha o primeiro semestre de 2006 na primeira posição do ranking de fabricantes nacionais, com 25,9% de participação	16
BUSSCAR - Empresa lança o urbano Ecoss, depois de realizar extensos testes com protótipos que avaliaram a vida útil dos ônibus e seus pontos críticos	18
AR-CONDICIONADO - Fabricantes e encarroçadoras apostam no crescimento do mercado de aparelhos em 2007, já que este ano as vendas se mantiveram estáveis	20
SEMINÁRIO NTU - Evento divulgará resultados de pesquisa, realizada em 27 municípios brasileiros, que aponta as deficiências dos sistemas de transporte coletivo	22
TRANSPORTE PÚBLICO - Fórum da UITP dá destaque ao intercâmbio entre fornecedores e clientes do setor e à troca de experiências nas áreas tecnológica e científica	24
CHASSIS - Vendas no mercado doméstico dão um novo alento à produção, que obteve o maior crescimento da indústria automobilística no primeiro semestre	26
URBANO - Com encomenda de 1.305 ônibus, São Paulo renova frota para transportar 2,6 bilhões de passageiros ao ano e aquece o negócio de chassis e carrocerias	30
VOLKSWAGEN - Nova fábrica da montadora em Port Elizabeth, África do Sul, iniciou a produção de três modelos de chassis para ônibus, com direção do lado direito	34
VOLVO - A empresa Buses Metropolitana, que opera no sistema Transantiago, no Chile, comprou 499 chassis da marca, que serão produzidos a partir de 2007	36
MOTORES - Fabricantes de propulsores, como a MWM e a Cummins, mantêm o nível de produção este ano devido aos novos negócios no exterior	38
INOVAÇÃO - Combustível derivado da mistura de um óleo vegetal com o petróleo, o H-Bio foi anunciado pelo governo federal como alternativa ao diesel comum	40
PRODUÇÃO - Indústria brasileira de chassis para ônibus alcançou, em 2005, o segundo lugar no ranking mundial, atrás da China e na frente dos Estados Unidos	42
FIDELIDADE - À exemplo das companhias de transporte aéreo, empresas de transporte rodoviário de passageiros também estão adotando programas de milhagem	44
FETRANSRIO - A maior vitrine de produtos e serviços do setor de ônibus acontece em novembro, no Rio de Janeiro (RJ), simultaneamente à 12o. Etransport	45
ESTATÍSTICAS - O transporte de passageiros nas linhas interestaduais e internacionais obteve discreta expansão no ano de 2005, de acordo com dados da ANTT	46
HISTÓRIA - Único museu no mundo capaz de apresentar a história de 120 anos da indústria automobilística, o novo Museu Mercedes-Benz é inaugurado na Alemanha	48
MOBILIDADE - O Atende, serviço de transporte gratuito para deficientes físicos criado pela Prefeitura de São Paulo, tem lista de espera de mais de mil usuários	52
SISTEMAS - A população de Florianópolis ganha mais mobilidade com a criação de linhas diretas de ônibus urbanos entre as regiões periféricas e o centro da cidade	54
RECAUCHUTAGEM - Bandag amplia leque de produtos e serviços e inaugura TV Corporativa assistência na parte elétrica e instalação de rastreadores, entre outros	56
TELEVISÃO - Equipe do Jornal Nacional percorre de ônibus 15 mil km pelo território nacional, durante dois meses, para conhecer os anseios dos brasileiros	58
CULTURA - Federação das Empresas de Transportes do Ceará, Piauí e Maranhão apresenta inusitadas mostras sobre o transporte coletivo no Brasil	60
AUTO VIAÇÃO 1001 - Com tino incomparável para negócios, Jelson da Costa Antunes trabalhou até a véspera de sua morte, deixando um legado de lições empresariais	63
EDUCAÇÃO - Para divulgar o conceito de arte contemporânea em escolas públicas da zona leste de São Paulo (SP), ônibus é transformado em obra de arte	66

SEÇÕES



“Nosso ônibus já foi sucesso de público.
Hoje é sucesso de multidão.”

Fábio Cançado – Auto Omnibus Floramar Ltda.



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Aqui tem confiança de geração em geração.
Aqui tem chassis urbanos OF-1418 e OF-1722 M.



► Quer fazer sucesso nas paradas?
Use os chassis urbanos Mercedes-Benz.

► Qualidades estes chassis têm de sobra: durabilidade, economia, conforto, excelente desempenho do motor eletrônico e alto valor de revenda. Afinal, nem tudo na vida é passageiro: a confiança dos clientes na nossa

marca passa de geração em geração. **Porque aqui tem Mercedes-Benz.**
► Para mais informações sobre estes chassis de sucesso, acesse www.mercedes-benz.com.br ou ligue **0800 90 90 90.**



Mercedes-Benz



Os 300 ônibus da empresa atendem 24 linhas dentro do estado de São Paulo e transportam 300 mil passageiros por mês

Caminhos de prata

Com frota constantemente renovada, a transportadora Expresso de Prata completa 80 anos registrando crescimento de 2% ao ano em movimentação de passageiros

Sonia Crespo

NO FINAL DA DÉCADA DE 50, O JOVEM Alcides Franciscato era administrador da empresa de transporte rodoviário de passageiros Expresso de Prata, além de mecânico e motorista quando necessário. Numa viagem que fez, naquela época, de São Paulo para Bauru, durante um Carnaval, chovia muito e o trecho entre Botucatu e Bauru — de aproximadamente 100 km — não era pavimentado. Próximo ao município de Agudos havia muitos veículos encalhados na lama, o que o obrigou a parar o ônibus. Como os passageiros começaram a ficar ansiosos com a demora,

Alcides desceu do ônibus, enfiou o pé na lama, perdeu o sapato, ajudou a tirar os veículos encalhados à frente. Depois voltou para a direção, calçou o sapato do pé esquerdo no pé direito — para ter mais segurança nos pedais do acelerador e do freio — e chegou ao destino no horário previsto.

O relato acima é a mais perfeita tradução da perseverança típica dos empresários bem sucedidos do setor de transporte rodoviário de passageiros. Entre os altos e baixos financeiros, a concorrência do setor aéreo e a invasão de clandestinos esse segmento de transporte foi mui-

to castigado nos últimos anos. Mas a Expresso de Prata vem segurando firme o rojão: "A vida é dura para quem é mole", dizem alguns bauruenses, nativos da cidade onde hoje se localiza a matriz da transportadora. A empresa mantém uma administração familiar enxuta, que preserva a frota sempre jovem. Os cifrões investidos e a quantidade de ônibus renovados ano a ano não são revelados, por questões estratégicas, mas certamente é uma das medidas mais eficazes para manter a fidelidade de seus clientes paulistas. Além de transportar passageiros, a Ex-

presso de Prata presta serviços de transporte de cargas e de fretamento. No entanto, o carro-chefe da empresa são os passageiros: a atividade representa, hoje, 77% do faturamento total.

OITO DÉCADAS DE CAUSOS – Aparentemente não há tempo ruim para a Expresso de Prata, de acordo com o depoimento de seus dirigentes. Prestes a completar 80 anos, a empresa registrou muitos causos ao longo dos milhares de quilômetros percorridos até hoje. Tudo começou em meados da década de 20, no século passado. Na cidade de Piracicaba, o menino Ângelo Franciscato, filho de imigrantes, freqüentava a seção de mecânica da fábrica de parafusos onde trabalhava. Aprendendo uma série de serviços, transferiu-se para a fábrica de Ford. Foi lá que conseguiu fazer seu pé-de-meia para comprar, em 1927, a primeira jardineira para aventurar-se no transporte de passageiros entre as cidades de Piracicaba e Torrinha.

Trabalhando como motorista, cobrador e mecânico, montou uma pequena oficina mecânica, onde iniciou a montagem de novas jardineiras. Em 1933 já eram três veículos, que atendiam também as cidades de Porto João Alfredo, Vila Romana e Limeira. Os negócios foram se expandindo e alguns anos depois Ângelo Franciscato já estava em Jaú, inaugurando novas linhas, entre elas as ligações entre Bauru e Agudos, Lençóis Paulista, Areiópolis, Aparecida, São Manoel e Botucatu. Em 1952 a direção da empresa passou às mãos de seu filho, Alcides Franciscato, o empresário que levou a Expresso de Prata de Bauru até São Paulo já no final daquela década.

Das primeiras jardineiras com chassis importados aos modernos ônibus de fabricação nacional a empresa passou por várias fases. Uma época de grandes dificuldades, contam os assessores da em-



As garagens, com 140 mil m², estão localizadas em pontos estratégicos

presa, foi durante a Segunda Guerra Mundial, quando faltou combustível e a Expresso teve que adaptar os tanques dos veículos para receber gasogênio – mais tarde, ainda na década de 50, a gasolina usada nos ônibus seria substituída pelo óleo diesel.

PADRÃO PRATA – A frota do Prata conta hoje com 300 ônibus com chassis Scania, Volvo, Mercedes e Volkswagen e carrocerias Marcopolo, Busscar, Irizar e Caio. Os veículos têm ar-condicionado, toalete, DVD e poltronas semileito. Nos modelos double decker as poltronas do primeiro piso são leito e a passagem custa o mesmo que a dos veículos convencionais. "Estamos sempre focados nas necessidades dos passageiros, procurando sempre surpreender positivamente", comenta Alcides Franciscato. Ele ressalta que, além do tratamento humano dado aos funcionários da empresa, há uma grande preocupação em customizar seus veículos, para oferecer atrativos que fidelizem a clientela.

A empresa atende hoje 24 linhas no estado de São Paulo e transporta aproximadamente 300 mil passageiros/mês. Para isso, roda mensalmente cerca de 1,7 milhão de km, em roteiros de 23 km (Bauru-Agudos) a percursos de 719 km (Panorama-Santo André). Esses trajetos cobrem uma área que vai do litoral paulista (San-

tos, São Vicente e Praia Grande) até a divisa de Mato Grosso do Sul. Conforme a empresa, hoje existem 71 agências de vendas de passagens, totalmente informatizadas com venda de bilhetes online.

BOAS ESTRADAS – A exemplo do que acontece no segmento de transporte rodoviário de passageiros, a empresa cresce, ano a ano, em média, 2% em número de passageiros. Entre 2002 e 2004 houve até um decréscimo desse volume, segundo estatísticas da transportadora. Essa retração é consequência direta da ação dos clandestinos: "Com o custo, é quase impossível, até insuportável, competir com a claudestinidad", comenta Alcides Franciscato.

Uma grande vantagem para a empresa são as rodovias por onde trafega, já que o estado de São Paulo é o que tem as melhores estradas do País. A Expresso de Prata possui mais de 140 mil m² de áreas de garagens localizadas em diversos pontos estratégicos, com oficinas de manutenção próprias. A empresa, que mantém um rígido programa de qualificação de seus funcionários e motoristas – hoje são mais de mil colaboradores – oferece também aos seus clientes o sistema de compra de passagem pela Internet, assim como consulta de horários de viagem, no site www.espressodeprata.com.br. ■



Tamelini entrou no ramo de ônibus quando comprou uma empresa com frota de 32 veículos

Como se manter num setor conturbado

Com renovação de 10% da frota a cada ano, a Ipojucatur avança com destreza também em nichos e com qualidade nos serviços, consolidando sua marca na maior cidade da América do Sul

Sonia Crespo

O MUNDO DE NEGÓCIOS COM TRANSPORTE de passageiros é cheio de altos e baixos e, por essa mesma razão, ideal para quem gosta de emoções fortes. Quem entra nesse ramo dificilmente sai dele, como é o caso do empresário Silvio Tamelini. Entre os anos de 1986 e 1994 ele administrou uma empresa de compra e venda de ônibus usados. Havia grande clientela – o Chile era um dos mercados mais pro-

missores. Até que um dia, em 1994, apareceu na sua mesa uma proposta de compra da Transportes Ipojucatur – uma empresa de fretamento que se originara da Empresa de Transporte Urbano Vila Ipojuca. Ele refletiu e vislumbrou que com a frota de 32 ônibus – 20 deles reencarregados, com idade média um pouco avançada – ainda poderia fazer grandes negócios. Além disso, a empresa já dispunha

de um excelente cliente de fretamento contínuo – o que garantiria a arrancada no negócio. "Era um trabalho inédito para mim. E decidi comprá-la, entrar no ramo", conta Tamelini.

Só que um mês depois o grande cliente encerrava o contrato com a transportadora. "E ali estávamos nós, com 32 ônibus, sem contratos que garantissem o negócio. Mas não desanimei e comecei a

sondar o mercado. E acho que foi aí que eu tomei gosto pelo negócio", conta o executivo de cabelos grisalhos e gestos precisos, sorrindo atrás da mesa de seu escritório, dentro da garagem da empresa, na Marginal Tietê, em São Paulo (SP). Para auxiliá-lo nas respostas a esta entrevista, ele chama o gerente da transportadora, Mauricio Rodrigues.

Hoje a Ipojucatur está prestes a completar 30 anos – doze deles sob a batuta de Tamelini – e dispõe 131 veículos, com idade média de sete anos, para as atividades de fretamento contínuo e de turismo. Desse total de carros, 60% são convencionais, 30% do padrão turismo e 10% microônibus. Os chassis são essencialmente da Mercedes-Benz e Volkswagen. "Mas temos cerca de 10% de carros Scania e Volvo", salienta Tamelini. Ele não tem preferência por carroceria: "Gosto de todas do mercado e tenho todas em meus ônibus".

CRESCIMENTO NO EVENTUAL – Maurício Rodrigues conta que a empresa tem boa atuação na região oeste da cidade de São Paulo. "Temos uma grande concentração de clientes nessa área", explica. Mas os ônibus da Ipojucatur estão em atividade em toda a região metropolitana de São Paulo. Ele especifica que 60% das operações são destinadas ao transporte contínuo e 40% são dedicadas ao eventual. Esse equilíbrio entre as duas atividades, comenta Tamelini, começou desde que o mercado direcionou o fretamento para os serviços eventuais aqui na capital paulista, com o crescimento de eventos de negócios, há cerca de oito anos. Desde então, a empresa direcionou boa parte de sua atuação para esse nicho. "Hoje temos um contrato permanente e exclusivo com a Alcântara Machado, organização de feiras, para realizar o receptivo no aeroporto, levar visitantes do hotel até o evento e vice-versa", explica.

O turismo de longo percurso em ônibus



Criada há 30 anos, empresa tem 60% das operações no fretamento contínuo

ficou para trás, nas contas de Tamelini. "Não há mais espaço para esse tipo de atividade. O transporte aéreo 'engoliu' essa nossa fatia do mercado", avalia. Hoje as distâncias mais longas realizadas pela Ipojucatur não ultrapassam os 500 km. A clientela da empresa é bem diversificada, mas fiel. Bradesco, Visanet, Rede Globo, Alcântara Machado, CSU Tele-marketing, Andriello e ABN Gráfica são alguns dos clientes de fretamento contínuo. Na Rede Globo, a empresa tem contrato para buscar e levar, em diversos bairros de São Paulo, a platéia para programas como o "Mais Você", de Ana Maria Braga, o "Altas Horas", de Serginho Grpissman – para o qual são destinados sete ônibus nos dias de gravação, e o "Programa do Jô", assim como a platéia do "Domingão do Faustão, no Rio de Janeiro, para o qual são reservados 20 ônibus cada domingo.

EVANGÉLICOS: MERCADO EMERGENTE

A Ipojucatur atua também em um nicho do mercado de fretamento bastante promissor nos últimos anos: o transporte de evangélicos. "Nos fins de semana, temos pedido de reserva de 40 a 120 carros para a Igreja Testemunhas de Jeová, por exemplo. As viagens são geralmente para as cida-

des de Vargem Grande e Mairiporã, ambas a cerca de 40 km da capital paulista, onde a igreja realiza congressos esporádicos", explica Tambelini. Por dia, segundo Mauricio Rodrigues, a Ipojucatur transporta cerca de 5.500 passageiros, faz aproximadamente 270 viagens e roda 300 mil km. Tamelini não demonstra preocupação com ônibus clandestinos. "Eles atendem passageiros que têm vale-transporte na mão, entre a capital e as cidades da região metropolitana. Não é o perfil de nossos passageiros", diz.

O terreno onde está sediada a garagem tem 8 mil m², com oficina de manutenção e pintura, administração, abastecimento e lavagem. O proprietário da Ipojucatur tem planos de transferir a garagem para um local ainda maior, na vizinha Osasco. Trabalham atualmente na empresa 200 funcionários – 144 são motoristas. Silvio Tamelini não fala em crescimento, mas pela estrutura de funcionamento a empresa vai de bem a melhor. Um desses termômetros é a renovação permanente de 10% da frota a cada ano. Nesse ramo, ônibus novos significam clientes sempre à vista. Mais uma razão para Silvio Tamelini não querer mais sair desse negócio. ■

Inovando na renovação

Viação Cometa compra 80 novos ônibus para renovar sua frota, sendo que 30 deles são chassis Volvo, uma experiência inédita para a transportadora

Sonia Crespo

DESTA VEZ A VIAÇÃO COMETA DECIDIU optar pelo inédito na hora de renovar parte da frota de 650 ônibus. Acostumada aos chassis Scania e Mercedes-Benz, a empresa acaba de comprar 80 novos veículos, 30 deles com chassis Volvo. Ivan Comodaro, superintendente da transportadora, diz que a decisão é meramente ocasional: "A antiga administração da Cometa manteve, por muito tempo, a exclusividade com a montadora Scania e, com o tempo, introduzimos na frota a marca Mercedes-Benz. Agora estamos experimentando as boas opções que existem no mercado, e a Volvo é uma delas", explica. A escolha foi pelo modelo B12

6x2 eletrônico, com motor de 380 cv, que tem aplicações rodoviária e de turismo, para médias e longas distâncias. O veículo dispõe de computador de bordo, que dispara avisos no display do painel no caso de ocorrer alguma irregularidade. Além disso, para acompanhar o desempenho e programar as manutenções preventivas, a frota pode ser monitorada pelo sistema Trip Manager, um programa que transfere todos os dados do computador de bordo do ônibus para o computador da empresa.

Os outros 50 novos chassis que completam a renovação são da marca Mercedes-Benz, modelo RS-500 eletrônico. A empresa já testou os ônibus e com-

provou a eficiência desses equipamentos. Todos os novos veículos serão encarroçados a partir de agosto pela empresa gaúcha Marcopolo e entrarão em circulação, prevê Comodaro, já a partir de setembro. O padrão das carrocerias será o executivo.

MERCADO ESTÁVEL – Os novos carros tirarão de cena os modelos Flexa Azul, construídos pela encarroçadora CMA. "É uma pena, porque esse veículos têm uma estrutura extraordinária, não quebram. Mas nossos usuários não pensam assim", lamenta o superintendente. Ele calcula que os carros tinham idade média de oito anos. Com a renovação, a idade média total da frota atual da Cometa cai para 3,5 anos. Os novos carros serão destinados a atender linhas que têm desde 59 quilômetros até 1.200 quilômetros.

Transportando cerca de 10 milhões de passageiros por ano, a empresa atua nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro. Ivan Comodaro estima que a Cometa cresceu operacionalmente 5% em 2005 e que, no momento, o mercado se mantém estável. "Por este motivo, não temos previsão de expansão da frota. Mas estamos atentos. Ao primeiro sinal de aquecimento nas operações, investiremos em novos carros", garante. ■



Os modelos Flexa Azul sairão de cena com a chegada dos 80 ônibus recém-adquiridos



**Potência
nas pistas.
Tranquilidade
na estrada.**



**MOTOR COMPACTO TURBINADO
REMANUFATURADO OM 366**

À base de troca
R\$ 4.383,00 - 28 dias

L/LK 1218/1418/1618/2318
1218/1418/1718/2418
A 376 010 71 50 0080

R\$ **319,15****
18x



**MOTOR COMPACTO E
COMPACTO PLUS ELETRÔNICO
REMANUFATURADO***

À base de troca

**CONSULTE
PREÇO ESPECIAL**

OM 457/OM611/OM904/
OM906/OM924/OM926

Mais completa
linha para eletrônicos



**MOTOR COMPACTO
PLUS TURBINADO
REMANUFATURADO OM 366**

À base de troca (COM CABEÇOTE)
R\$ 5.964,75 - 28 dias

L/LK 1218/1418/1618/2318
1218/1418/1718/2418
A 376 010 96 50 0080

R\$ **432,51****
18x

**Qualidade, durabilidade e redução no tempo
de parada com preço menor do que você imagina.**

Renove o seu motor com quem melhor entende do assunto. Isto sim é vantagem.

Garantia de 12 meses sem limite de quilometragem.***

Completa linha de motores eletrônicos e mecânicos.

Passa agora mesmo no seu concessionário ou ligue para 0800 970 90 90.

(*) Preço condicionado à aprovação total do motor usado conforme critério de avaliação vigente. Consulte condição especial de mão-de-obra para instalação.
(**) Consulte os concessionários participantes e conveniados pelo banco ABN sobre o parcelamento em até 18 vezes. Taxa de juros de 37,67% ao ano + IOF. Valores financiados terão acréscimo de R\$70,00 (TAC). Sujeito à aprovação de crédito.

(***) Conforme Termo de Garantia vigente.

Promoção válida até 31/08/06 ou enquanto durarem os estoques. Verifique no concessionário se o modelo de seu veículo está contemplado na promoção. Fotos meramente ilustrativas.

Renov

Mercedes-Benz
Peças Remanufaturadas

Em clima de recorde

Apesar do problema cambial, que dificulta a exportação, o setor deverá alcançar seu melhor resultado de produção, com cerca de 25 mil unidades. O mercado interno, com recuperação de demanda, vem puxando os negócios

A PRODUÇÃO DE CARROCERIAS, NO PRIMEIRO semestre de 2006, teve alta de 17,5% sobre mesmo período de 2005, apesar da retração nas exportações, de 15,5%. Com dólar pouco favorável, algumas encarroçadoras pisaram no freio das vendas externas e aceleraram os negócios no mercado interno. As empresas que fizeram a diferença e cresceram mais que as outras na produção, também tiveram boa performance nas exportações.

São os casos da Busscar, com produção aumentada de 45,4% no semestre, e da Induscar, com expansão de 36,4%. As duas encarroçadoras, nas vendas externas, cresceram, respectivamente, 72,5% e 82,8%.

Ressalte-se, no ranking de produção, a recuperação da Busscar, que fechou o primeiro semestre na terceira posição, com 2.191 carrocerias produzidas, atrás da gaúcha Marcopolo, segunda, com 2.191,

e da paulista Induscar, a primeira colocada com 3.106 unidades. No acumulado dos primeiros seis meses do ano passado, a Busscar ocupou a quarta posição, atrás da Ciferal, Marcopolo e Induscar.

A encarroçadora catarinense aumentou a participação para 35,6% na produção de carrocerias rodoviárias, ante 29,6% em 2005. Nas carrocerias urbanas, com 10,3%, também ganhou participação (no ano passado tinha 7,6%).

Nos tipos microônibus e miniônibus, a Busscar igualmente cresceu – fez 11,3% de market share, ante 4,2% em 2005. Outra que cresceu nos ônibus pequenos foi a Induscar, com 26,9%, comparados a 10,2%,

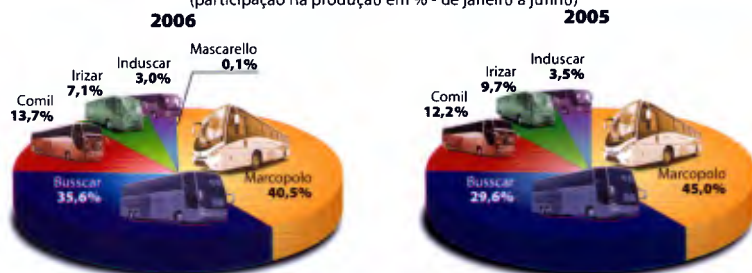
Nas carrocerias classificadas de intermunicipais, os destaques na produção couberam à Comil, que passou a ocupar um quarto desse mercado, em comparação a 17% em 2005 e a paranaense Mascarello, que respondeu por 7,7% do segmento, em cotejo com 1% registrado no primeiro semestre anterior.

A produção das associadas da Fabus, em 2006, poderá atingir 25 mil unidades, a maior de todos os tempos, superando o recorde de 2005, de 22.231 unidades.

Num cotejo por períodos, nota-se que nestes primeiros seis anos do século 21 (anos 2000 a 2005), a produção de carrocerias das associadas da Fabus está

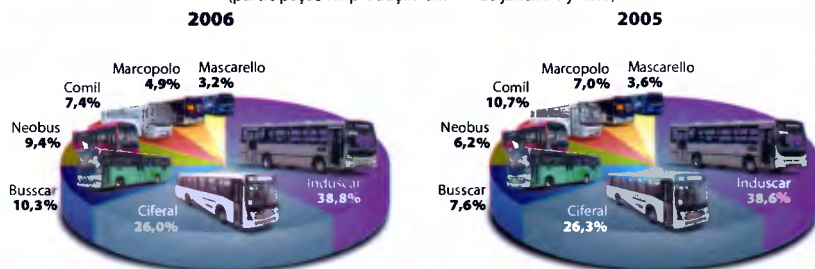
RODOVIÁRIOS

(participação na produção em % - de janeiro a junho)



URBANOS

(participação na produção em % - de janeiro a junho)



MICROS E MINIS

(participação na produção em % - de janeiro a junho)



INTERMUNICIPAL

(participação na produção em % - de janeiro a junho)



bem superior. A média anual no período foi de 19,5 mil unidades, patamar bem acima do verificado das últimas décadas do século 20. Entre 1990 e 1999 a média anual foi de 15,5 mil carrocerias, nos anos 80 a média atingiu 9 mil carrocerias anuais e, nos anos 70, chegou a 7 mil carrocerias

Outra evidente alteração foi o tipo de carroceria produzida. Nos últimos dez anos, por exemplo, a categoria urbana convencional passou por acentuada oscilação – sua média anual ficou em 59% – o pico, de 73% do total, ocorreu em 1996 e vale de 49% em 2000. Já o tipo rodoviário, com média de 27%, manteve certa regularidade, com máximo de 30% de market share em 2004 e mínimo de 22% registrado no ano de 1996. A categoria dos microônibus, com 11% de média anu-

Cartão MIFARE SONSUN o mais usado na BILHETAGEM ELETRÔNICA

O cartão SONSUN é compatível com todos os sistemas de bilhetagem eletrônica do país, além da garantia do chip testado.

Algumas cidades que já usam: São Paulo, Rio de Janeiro, Fortaleza, Brasília, Goiânia, Campo Grande, Joinville, Boa Vista, Belém e S. Luís.

Sistema de personalização com impressoras Zebra®

Card Printer Solutions P420: com placa inteligente para Mifare

www.sonsun.com.br
(11) 2146-9444
SONSUN

PRODUÇÃO*

(participação em % - por tipo de carroceria)

Ano	Urb.	Rod.	Micro	Mini
2006 a	51	24	17	3
2005 b	55	27	13	3
2004	56	29	13	2
2003	55	24	17	4
2002	56	26	13	5
2001	52	30	14	4
2000	49	33	18	-
1999 c	60	29	10	-
1998	67	24	9	-
1997	65	26	0	-
1996 c	73	22	3	-

a: + 5% intermunicipal; b: + 2% intermunicipal; c: + 1% intermunicipal; d: + 2% trolebus; Fonte: Fabus - (*) 2006; primeiro semestre

EM ALTA

(produção de carrocerias em unidades - janeiro a junho)

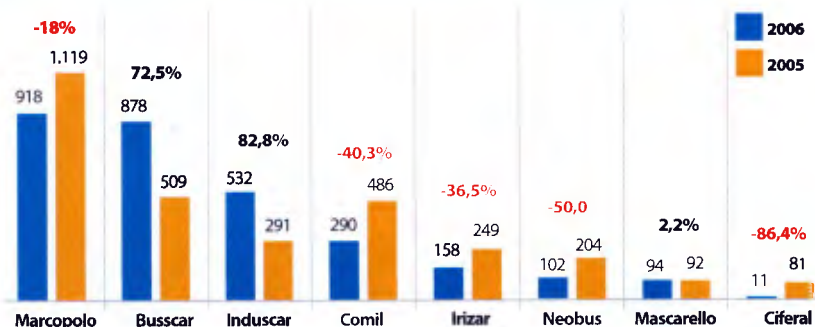
Empresa	2006		2005		2006/2005 Var.A/B %
	A	Part.%	B	Part.%	
Induscar	3.106	25,9	2.277	22,3	6,4
Marcopolo	2.191	18,3	2.183	21,4	0,4
Busscar	1.924	16,0	1.324	13,0	45,4
Ciferal	1.645	13,7	1.498	14,7	9,8
Neobus	1.313	10,9	1.084	10,6	1
Comil	1.152	9,6	1.167	11,5	1,3
Mascarello	461	3,9	390	3,8	18,2
Irizar	202	1,7	278	2,7	-27,3
Total	11 994	100,0	10.201	100,0	17,5

Fonte: Fabus

ALTOS E BAIXOS

(exportação janeiro a junho - em unidades)

Fonte: Fabus



RECORDES

(Os 5 melhores anos na produção de carrocerias - em unidades)



al, fez o sentido inverso dos urbanos convencionais – teve pico 18% de participação em 2000 e vale de 3% em 1996. Ou seja, os micros preencheram de alguma forma o espaço deixado pelos urbanos.

Isso se deve às transformações ocorridas nos perfis de empresários e de serviços no transporte por ônibus nas cidades.

O volume de carroceria micro quase triplicou, pois se entre 1971 e 1995 a pro-

dução de microônibus acumulou 15 mil unidades, média de 600 unidades por ano, nos últimos dez anos, compreendendo 1996 até 2005, o acumulado superou 22 mil unidades, média de 2,2 mil unidades ao ano.

Tal mudança foi levada em parte pela redução no número de passageiros urbanos – o que obrigou os operadores a se ajustar à demanda, a racionalizar custos e, em consequência, a adotar um veículo menor, em geral dispensando a presença do trocador embarcado.

A partir de 2001, além do microônibus, surgiu um coletivo menor, o miniônibus, ou mini, tomando uma parte do micro e se ajustando, com mais precisão, à nova conjuntura.

Os modelos rodoviários praticamente não tiveram alteração no mix de produção. Mesmo assim, em grande parte, principalmente nos trajetos intermunicipais e interestaduais de curtas distâncias, as carrocerias rodoviárias passaram a ter construção simplificada para se ajustar ao bolso do passageiro. Já nas carrocerias rodoviárias de médias e longas distâncias, bem como nos ônibus de turismo, a competição pelo passageiro forçou o mercado a oferecer conforto e até requinte. ■

IRIZAR

O Rodoviário de Luxo 6 Estrelas

Segurança, Conforto, Design, Economia, Qualidade e Garantia

Um veículo de última geração, ideal para ser utilizado em linhas regulares de curtas, médias e longas distâncias, que evidencia também suas características para o turismo.

O IRIZAR foi criado de acordo com as necessidades de nossos clientes, transformando cada detalhe em clientes satisfeitos.

www.almazda.com.br



Liderança ratificada

Depois de virar o placar no ranking dos fabricantes e conquistar a primeira posição na produção de carrocerias em 2005, conforme os números da Fabus, a Induscar-Caio fechou o primeiro semestre de 2006 também na dianteira



COM POUCOS ANOS DE ATIVIDADE, A Induscar, instalada em Botucatu (SP), chegou em 2005 à liderança no volume de produção de carrocerias e ratificou tal posição no primeiro semestre de 2006, de acordo com números divulgados pela Fabus, associação que reúne oito fabricantes do setor. A trajetória da empresa começou em 2001, quando assumiu a massa falida da Caio e iniciou a produção.

A Induscar-Caio fechou os seis meses deste ano com 25,9% de participação, na frente da Marcopolo, com 18,3%. Em 2005 a empresa de Botucatu ficou com 24,9% do volume de produção, também acima da carroçadora gaúcha (21,8%). Em 2004, a Marcopolo estava à frente, com 34,3% de market share, enquanto a

Caio, em segundo, teve 23%.

A virada de placar em favor da Induscar-Caio foi possível com o salto nas exportações em 2005, quando embarcou 1.522 unidades, três vezes mais que em 2004. O volume de exportação foi impulsionado pelo Projeto Transantiago, uma mega encomenda de quase dois mil ônibus feita para equipar a capital chilena e que, nas carrocerias, além da Caio, beneficiou a Marcopolo e a Busscar. Nos anos anteriores a Induscar-Caio mandava pouco menos de 10% de seu volume ao mercado externo (no ano passado destinou ao exterior quase 30% da produção). Neste ano a empresa embarcou 532 unidades, 17% da fabricação, e vai carroçar os 499 chassis que a Volvo entregará ao sistema Transantiago em 2007.

A Induscar tem sua produção concentrada em carrocerias urbanas. No primeiro semestre, das 3.106 unidades, 76% foram do tipo urbano convencional. Ônibus de menor porte, na categoria mini e micros, representou 21%. A linha rodoviária ficou com restantes 3%.

No ranking geral das associadas da Fabus, a Induscar teve 38,8% do mercado

RANKING			
(participação em % das carroçadoras na produção)			
	2006*	2005	2004
Induscar	25,9	24,9	23,0
Marcopolo	18,3	21,8	34,3
Busscar	16,0	13,0	6,9
Ciferal	13,7	14,0	12,4
Neobus	10,9	9,7	10,1
Comil	9,6	10,6	8,9
Mascarello	3,9	3,8	2,4
Irizar	1,7	2,2	2,0
Total	100,0	100,0	100,0

* janeiro a junho - Fonte: Fabus

Obs: em 2004, Mascarello e Neobus não eram filiais da Fabus. A participação foi calculada com base em informações fornecidas pelas duas empresas ao Anuário do Ônibus, publicação da OTM Editora.



de carrocerias urbanas no primeiro semestre deste ano, sem praticamente alterar o share registrado em igual período de 2005. A Ciferal, do grupo Marcopolo, com 26%, também manteve a participação. Já a catarinense Busscar, com 10,3% em 2006, tomou o terceiro lugar nas urbanas que em 2005, no primeiro semestre, pertencia à gaúcha Comil – agora, em quinto lugar, atrás também da conterrânea Neobus.

A Induscar também tem atuação destacada no ranking geral dos fabricantes de carrocerias para mini e microônibus. Fechou o semestre com 26,9%, encostada na líder, Neobus, com 27%. Já na carroceria rodoviária, a Induscar, sem tradição, foi a penúltima colocada, com 3% de participação no primeiro semestre.

De todos os tipos, na primeira metade de 2006 a Induscar produziu média mensal de 620 unidades – 63% acima do volume registrado em igual período de 2005, quando manteve um ritmo mensal de 380

unidades. No segundo semestre do ano passado, com o aquecimento da encomenda do Chile, principalmente, a empresa elevou o volume para 540 carrocerias mensais. O volume médio de 2006 está maior, mas com uma diferença: o mix agora privilegia carrocerias de menor valor agregado.

Chegar à casa de 5 mil unidades por ano foi um vigoroso passo para quem começou a operar apenas em 2001. Novos saltos, reconhece a direção da empresa, precisam ser dados com retaguarda, até porque o mercado exige grande contingente de mão-de-obra especializada e não se pode esticar e encolher a produção sem se atentar para os problemas gerados por tal instabilidade.

Apesar de novatos na produção, os

controladores da Induscar, entre eles o Grupo Ruas, são operadores do setor e conhecem bem as imprevisibilidades do mercado.

Uma saída para contornar os humores do negócio é internacionalizar a produção – fator que traz menos riscos à continuidade das exportações. A Induscar está iniciando operação internacional na África do Sul com um parceiro local, a Bussmark, que monta as carrocerias mandadas do Brasil. A idéia é esgotar esse estágio antes de localizar a produção. "Nossas ações não são guiadas pela vaidade, até porque estamos firmes no propósito de tornar a empresa perene", é o pensamento da direção manifestado por Maurício Lourenço da Cunha, que comanda a área industrial da Induscar-Caio. ■



Design apresenta grade, faróis e lanternas diferenciados e interior oferece mais espaço no corredor



Ecoss, o novo urbano

Ecoss, o novo ônibus urbano da Busscar, foi desenvolvido para proporcionar mais conforto aos passageiros e durabilidade aos proprietários

Sonia Crespo

O design e a estrutura de ônibus urbanos buscam cada vez mais inovações para atender com funcionalidade aos passageiros de ônibus das cidades. Esse mercado, além de ser exigente, é o principal nicho dos fabricantes de carrocerias: de acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus (Fabus), do total de 22.231 ônibus produzidos em 2005 no País, 55,1% — 12.251 unidades — foram carrocerias urbanas. O mais recente lançamento de ônibus destinado ao transporte coletivo urbano é o modelo Ecoss, que está sendo produzido pela encarroçadora catarinense Busscar. A própria empresa escolheu o nome Ecoss devido à permanente preocupação que mantém em atender aos apelos dos usuá-

rios por um veículo que fosse mais moderno, durável e competitivo. A Busscar desenvolveu este projeto após realizar extensos testes que avaliaram a vida útil completa do veículo, identificando todos os pontos críticos do projeto estrutural, para garantir a durabilidade do produto.

O Ecoss foi criado exclusivamente para a aplicação em todos chassis que tenham motor dianteiro. Traz aperfeiçoamentos tecnológicos que proporcionam maior confiabilidade nas operações do motorista, necessárias em grandes capitais onde o fluxo de veículos é intenso. Ao mesmo tempo, permitem que o passageiro disponha de maior conforto durante a viagem. A estrutura do Ecoss e de seus equipamentos é reforçada e confere mais dura-

bilidade ao conjunto e a conseqüente redução dos custos operacionais. Entre os novos dispositivos do Ecoss destacam-se os acionamentos de porta e os limpadores de pára-brisas, que foram projetados para serem mais duráveis e de fácil manutenção.

DESIGN CLEAN — O moderno desenho externo do veículo, de linhas limpas, apresenta grade, faróis e lanternas diferenciados em relação aos demais modelos urbanos convencionais, introduzindo novas tendências mundiais de projetos automotivos no segmento de ônibus urbano. Internamente oferece mais espaço no corredor, o que permite melhor circulação dos passageiros nos momentos de grandes demandas de usuários.

Sediada na cidade de Joinville, em Santa Catarina, a Busscar encerrou o ano de 2005 com a produção de 2.885 carrocerias — urbanas, rodoviárias e de microônibus. Para este ano, a empresa pretende alcançar um resultado bastante significativo: de janeiro a junho de 2006, saíram da fábrica 1.924 unidades, cerca de 50% a mais do que os 1.324 veículos produzidos no mesmo período do ano anterior. ■

 **THERMO KING**

LRT-SP.

**MAIS VANTAGENS, MAIOR DESEMPENHO
E A PERFORMANCE QUE SÓ
A THERMO KING PODE OFERECER.**



A Thermo King apresenta o LRT-SP, a mais nova solução em climatização de ônibus, que vai garantir mais conforto a seus passageiros e muito mais rentabilidade à sua frota. O LRT-SP é um sistema de alta capacidade, projetado para aplicações de resfriamento e aquecimento, além de oferecer máxima flexibilidade de instalação, distribuição e peso. Se você tem ônibus, siga o líder: Thermo King.

**PROJETADO A PARTIR DA PLATAFORMA DO JÁ CONSAGRADO LRT-BR,
O LRT-SP TEM PERFORMANCE AINDA MELHOR. CONFIRA.**

- 10% a mais de vazão de ar do evaporador
- 20% a mais de vazão de ar do condensador
- Maior facilidade de instalação e manutenção
- Desenho de baixo perfil, muito mais atraente
- Construção e performance mais eficientes e melhoradas

Thermo King do Brasil

Alameda Caiapós, 311
06460-110 - Barueri, SP - Brasil
Tel. (55 11) 2109-8900 • Fax (55 11) 2109-8968
E-mail: vendas_irbrasil@irco.com
www.thermoking.com.br
DDG 0800 400 4567

 **Ingersoll Rand**
Climate Control Technologies



Conforto em segundo plano

Tanto as fabricantes quanto as encarroçadoras afirmam que o mercado de aparelhos de ar-condicionado para ônibus não deve crescer mais este ano e apostam em 2007

Juliana Mausbach

AO CONTRÁRIO DO BOM DESEMPENHO verificado nos últimos anos, as fabricantes de equipamentos de ar-condicionado para ônibus não estão plenamente confiantes no crescimento das vendas em 2006. Já é certo que a performance não irá se repetir e o maior conforto dos passageiros deve ser adiado. Segundo a Marcopolo, uma das maiores encarroçadoras do País, os preços de uma carroceria com ar-condicionado e uma sem o equipamento variam de R\$20 mil a R\$ 40 mil, dependendo do modelo.

É por esse motivo financeiro que a Denso, multinacional japonesa de ar-condicionado para ônibus, conclui que o mercado este ano não deverá crescer. "Com a

chegada das eleições presidenciais muitos frotistas aguardam para poder negociar a compra de novos ônibus", afirma Marco de Luca, gerente de vendas da empresa.

A Induscar-Caio, outra tradicional encarroçadora brasileira, também acha que a estagnação no mercado de sistemas de ar ocorrerá devido ao baixo poder aquisitivo da população que não tem condições de pagar um valor mais alto pelo conforto de um ambiente agradável.

Em todo caso, as expectativas para os próximos anos são mais otimistas. Marco de Luca, da Denso, espera que com o lançamento de um novo modelo em 2007, o

crescimento seja retomado. "Com o lançamento do modelo LD81 temos o objetivo de nos estruturar no mercado externo e alavancar as vendas no mercado interno", explica. Já a Climabuss, que obteve um crescimento de 100% nos últimos dois anos, conta com o diferencial de sua linha para ganhar espaço no mercado de fabricantes no próximo ano.

As encarroçadoras concordam. "A tendência de crescimento do uso de ar-condicionado é cada vez maior. No caso das carrocerias para ônibus rodoviários não existe retrocesso nesta tendência", afirma João Paulo Ranalli, diretor comercial da Irizar no Brasil. Como exemplo quanti-

tativo, a Marcopolo vendeu 2.162 unidades em 2005, ante 1.641 há dois anos atrás, e a Induscar-Caio comercializou 74 carrocerias com ar-condicionado no ano passado, 63 a mais que em 2003.

Já para ônibus urbanos a previsão é completamente contrária. A demanda de equipamentos de ar-condicionado para ônibus utilizados no transporte público nas cidades teve um pico no ano de 2003, principalmente para a cidade do Rio de Janeiro, quando as empresas de transporte público foram autorizadas a cobrar tarifas mais altas dos passageiros. Além do estado do Rio de Janeiro, São Paulo e Amazonas foram os outros dois que mais compraram carrocerias com o equipamento, segundo levantamento da Marcopolo. Em Manaus uma lei até chegou a exigir o uso do ar-condicionado no transporte público, mas deixou de ser cumprida porque as tarifas não cobriam os custos de manutenção dos aparelhos. Assim, de lá pra cá,

a queda na venda de carrocerias com ar-condicionado foi se concretizando e já é muito visível desde 2005.

A Marcopolo acredita que daqui para frente o mercado não vai crescer, já que, no geral, não houve repasse de preço nas tarifas, o que levou os operadores a voltar a adquirir ônibus sem o equipamento. A encarregadora baseia suas expectativas em números: no ano de 2003 a empresa vendeu 625 carrocerias com ar-condicionado para ônibus urbanos, enquanto no ano passado esse índice caiu para 258 unidades. A Induscar-Caio também acredita em estagnação do segmento. A empresa vendeu 71 carrocerias com ar-condicionado em 2003, número que foi reduzido para 17 unidades em 2005.

REGIÕES — Achar que as regiões mais quentes utilizam mais ônibus com aparelhos de ar-condicionado é enganoso porque o uso desses equipamentos depende

principalmente da aplicação do veículo (onde ele irá rodar e em que tipo de serviço) do que da região geográfica. A Induscar-Caio explica que, teoricamente, as regiões mais quentes necessitam mais, porém elas possuem população com menor poder aquisitivo e tarifas mais baixas, o que desestimula a compra dos aparelhos. Por isso, São Paulo e Rio de Janeiro — além do Amazonas — aparecem na frente de estados mais quentes no segmento de ônibus urbanos. Já quando se trata de veículos rodoviários, todas as regiões adquirem veículos com ar em níveis equilibrados.

A comparação da utilização de ar-condicionado em ônibus no Brasil com países em desenvolvimento e condições climáticas semelhantes, indica um índice de uso 20% superior no nosso país. "No mercado interno, cerca de 60% dos ônibus rodoviários fabricados são equipados com ar-condicionado, porém, quando se fala de ônibus urbano este número cai drasticamente", afirma o diretor de vendas da Denso, ressaltando que este índice ainda está muito abaixo do desejado. Nessa mesma linha de raciocínio, a Climabuss aponta que o Brasil ainda enfrenta um processo de criação da cultura do ar-condicionado e compara nossa frota equipada com a da China. "Nossos ônibus utilizam apenas 10% dos equipamentos de ar incorporados na frota chinesa", afirma Paulo Cesar T. de Lara, do departamento comercial da empresa, apontando um grande potencial de crescimento do mercado brasileiro no setor.

A temperatura média aconselhável para um ambiente com ar-condicionado é, segundo a Organização Mundial de Saúde (OMS), de até 12° C abaixo da temperatura externa. No caso dos ônibus rodoviários, de turismo/fretamento, urbanos e microônibus, a temperatura interna pode variar de acordo com a região geográfica, porém no Brasil, em geral é possível obter o conforto do passageiro entre 19° e 24°C. ■

Webasto se desfaz da divisão de ônibus

Grande representante no mercado brasileiro de fabricantes de ar-condicionado para ônibus, o Grupo Webasto Climatização está em processo de troca da sua razão social para Spheros Climatização do Brasil. O motivo é a venda da divisão de ônibus do grupo alemão, a Webasto Bus GmbH, para o Fundo de Investimentos Grandville Baird Capital Partner e HSH-Nordbank. A venda foi realizada em setembro do ano passado, em um negócio de 75 milhões de euros.

A divisão ônibus representava para o grupo Webasto cerca de 10% de um faturamento anual de 1,4 bilhão de euros. A produção de aparelhos de ar-condicionado estimada pela Spheros para este ano atinge o volume de 5,3 mil unidades, das quais 55% serão absorvidas pela

Marcopolo e Ciferal. No ano passado, o volume produzido foi de 4,8 mil aparelhos. Outras encarregadoras como a Neobus, Induscar-Caio, Comil, Maxibus e Busscar são atendidas pela empresa, que oferece 25 modelos de produtos com diferentes aplicações.

No Brasil, o Fundo de Investimentos Grandville Baird Capital Partner e o HSH-Nordbank possui 51% do capital da empresa, a Marcopolo outros 40%, e investidores privados brasileiros detêm os 9% restantes. A unidade de Caxias do Sul (RS) é um Centro de Desenvolvimento de novos produtos, no qual R\$ 450 mil estão sendo investidos para a montagem de uma câmara de testes para ar-condicionado, apresentando um nível de tecnologia equiparado ao europeu.



Transporte urbano na voz do povo

Seminário Nacional da NTU mostra resultados de pesquisa sobre mobilidade urbana realizada em 27 centros urbanos do País

Sonia Crespo

NINGUÉM MELHOR DO QUE OS USUÁRIOS de ônibus urbanos para contarem quais são as principais deficiências dos sistemas de transporte coletivo. Para conseguir essas informações, a Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU) realizou uma ampla pesquisa em 27 municípios brasileiros com mais de 100 mil habitantes, onde entrevistou mais de 3 mil domicílios. Os resultados do levantamento serão divulgados durante o seminário nacional da entidade, que este ano acontecerá nos dias 23 e 24 de agosto, no Hotel Blue Tree Towers, em Brasília (DF). O evento procura colocar em discussão assuntos atuais e relevantes para o setor de transporte público urbano e este ano tem

como tema principal "Mobilidade da População Urbana – Uma Visão do Mercado".

Durante os dois dias do encontro, estão previstas também as realizações dos tradicionais Encontros dos Colégios Especializados da NTU. O Encontro do Colégio de Advogados focará o "Estatuto da Mobilidade Urbana e Segurança Jurídica" e fará uma avaliação das "Leis e Regulamentos sobre Sistemas Acessíveis". O Colégio de Gestão empresarial escolheu o "Marketing nos Projetos de Bilhetagem Eletrônica" e as "Novas Experiências em Recursos Humanos" adotadas pelas empresas como temas do encontro. Já o Colégio Técnico realizará uma avaliação técnica detalhada sobre os "Sistemas de Transporte Acessíveis" e fará uma apresen-

tação sobre o "Upgrade dos Sistemas de Bilhetagem".

Na abertura, de acordo com os organizadores do evento, haverá um painel sobre o "Fortalecimento do Vale-Transporte". O objetivo da palestra é mostrar a evolução e a consolidação dos mecanismos de comercialização e controle do sistema nos 20 anos de sua existência, principalmente com a incorporação de sistemas de bilhetagem eletrônica, que hoje atingem 40% das capitais brasileiras. Também está prevista a apresentação de uma palestra técnica da ZF do Brasil.

ENTIDADE ATIVA – Criada em 1987, a NTU possui cerca de 600 empresas associadas e entidades patronais filiadas de transporte urbano e metropolitano de todo o país. O setor é atualmente responsável por 500 mil empregos diretos, uma frota de 95 mil ônibus e 60% das viagens motorizadas nas cidades brasileiras. Só nas capitais, são transportados 298,5 milhões de passageiros por mês, o que representa 182,9 milhões de quilômetros rodados. O seminário nacional da entidade contará ainda com uma área de 1.400 m² onde se realizará uma exposição de montadoras, encarregadoras e fornecedores do setor. ■

Com o ar condicionado DENSO, não tem tempo quente.



O sistema de ar condicionado da DENSO é projetado e produzido com a mais avançada tecnologia mundial. O resultado é um produto de alta performance, durabilidade e confiabilidade, além de ser o produto de menor custo de operação do mercado.

- Aplicação de tecnologia de última geração
- Componentes desenvolvidos na própria DENSO
- Sistemas eficientes, de alta performance
- Praticidade na manutenção e reposição de peças
- Baixo custo operacional para o frotista
- Suporte técnico permanente para as encarregadoras e montadoras de chassis



Vista aérea
da fábrica
Denso Curitiba

DENSO

DENSO DO BRASIL LTDA. - www.denso.com.br
Av. Santo Amaro, 2551 - São Paulo - SP - Fone 11 2122-4100



Foto: Ito Cornelisen

Oportunidades e negócios em debate

A terceira edição do Fórum de Negócios da UITP na América Latina dá destaque ao contato entre fornecedores e clientes

O "3º FÓRUM DE NEGÓCIOS DA UITP: DESCOBRINDO UM MUNDO DE OPORTUNIDADES NA AMÉRICA LATINA" acontece nos dias 20 a 22 na cidade de São Paulo e reúne autoridades e técnicos ligados diretamente ao transporte urbano de passageiros para o debate e busca de soluções relacionados com as principais questões comerciais de transporte público na América Latina.

É um evento que dá prioridade ao intercâmbio entre fornecedores e clientes do setor e à troca de experiências nas áreas tecnológicas e científicas aplicadas ao transporte público.

A Associação Internacional de Transporte Público (UITP), entidade sediada em Bruxelas e organizadora do encontro, espera contar com 300 participantes nos três dias do evento, incluindo representantes de órgãos gestores, empresas operadoras de transporte, fabricantes de equipamentos e fornecedores de serviços.

A sessão de abertura está a cargo de Jurandir Fernandes, secretário de Transportes Metropolitanos do Estado de São Paulo e presidente da Divisão América Latina da UITP, que vai abordar o tema "A importância de fazer negócios na Améri-

ca Latina", junto com Luiz Carlos David, presidente do Metrô de São Paulo, e de Hans Rat, secretário geral da UITP.

Cerca de quatro dezenas de peritos, autoridades, dirigentes de empresas e de entidades setoriais vão apresentar e debater temas como prioridades de investimento em transporte público, o papel das autoridades no planejamento da mobilidade, sistemas de transporte coletivo, desenvolvimento urbano, inovações tecnológicas, combustíveis alternativos e novos projetos de transporte público na América Latina. ■

Hoje o chimarrão é pra fazer um brinde: TACOM. Escolhida para implantar a Bilhetagem Inteligente da Região Metropolitana de Porto Alegre.

A escolha da ATM – Associação dos Transportadores Intermunicipais Metropolitanos de Passageiros – levou em conta a experiência da TACOM e a eficiência do CITbus como a ferramenta completa e versátil.

Se você também busca o melhor sistema de bilhetagem, com o menor custo, não deixe de falar com a TACOM.

Consulte-nos sobre o financiamento pelo BNDES.

 **TACOM**
www.tacom.com.br

CITbus

Na trilha do recorde

Eleições, estabilidade da moeda, irrigação de recursos trazidos pelos programas sociais e possibilidade de subsídio nas tarifas estimulam o mercado doméstico

CHASSI PARA ÔNIBUS FOI O TIPO DE VEÍCULO de maior crescimento registrado no primeiro semestre de 2006 entre toda a indústria automobilística brasileira. De acordo com a Anfavea, que reúne os fabricantes, a produção de chassis atingiu 16.270 unidades, expansão de 8,1% sobre os mesmos seis meses de 2005, com 15.044 chassis. O impulso foi dado pelos ônibus urbanos (representam 85% do volume) que tiveram expansão de 16,3%, em contraste com o tipo rodoviário, em queda de 22,9%. Nos primeiros seis meses deste ano, automóveis e comerciais leves tiveram impulso menor, de 4%, enquanto os caminhões anotaram queda de 12% no volume de produção.

De s s a vez, ao contrário do ano passado, não foi a exportação que puxou a subida de produção de ônibus, mas sim o mercado doméstico. Em 2006, nos primeiros seis meses, o mercado externo total, incluindo CKD, registrou queda de 15,6%, enquanto as vendas domésticas, no varejo, de 9.670 chassis, subiram 36,9% sobre o

ano passado, com 7.063 unidades.

Eleições (para presidente da República e governadores, marcadas para outubro) costumam estimular vendas de ônibus, uma vez que a renovação da frota, sobretudo urbana, sobe no palanque dos ideários políticos.

Maiores em volume físico que as registradas no varejo, as vendas no atacado de chassis de

ônibus, aumentaram (menos que no varejo) 26,1% no semestre, com 10.820 unidades, ante 8.578 unidades em igual pe-



ríodo de 2005.

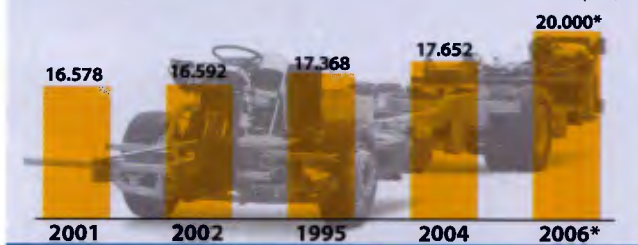
Em termos percentuais, no ranking das vendas no atacado, os destaques couberam à Volvo, com 61,5% de expansão, Volkswagen, mais 40,3%, e Mercedes-Benz, que cresceu 38,7% no primeiro semestre de 2006.

Em volume físico, a Mercedes-Benz avançou na liderança – a venda de 5.624 chassis garantiu à marca 60% de participação, 13% acima do market share obtido em 2005. A segunda colocada, Volkswagen, com 2.914 chassis, teve participação de 26,9%, avanço de 2,7%. Na terceira classificação, a Agrale, que vendeu



VENIDAS

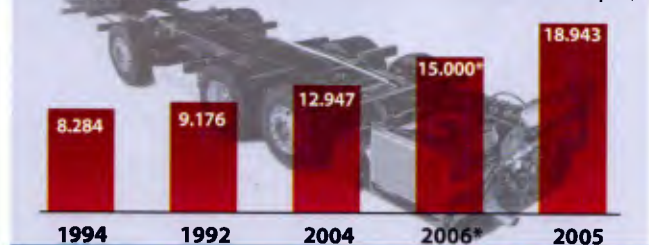
(Cinco melhores volumes em chassis de ônibus de todos os tempos)



* previsão do mercado - Fonte: Anfavea

EXPORTAÇÃO

(Cinco maiores volumes em chassis de ônibus de todos os tempos)



* previsão do mercado - Fonte: Anfavea

1.708 chassis, teve 15,8% do mercado - recuo de 3,4%.

A Scania, quarta colocada, vendeu 334 chassis e ficou com 3,1% de participação, queda de 3,5 % sobre o market share de 2005. A Iveco, no quinto lugar entre os vendedores de chassis, absorve 1,4% do mercado, cerca de 1% menos que tinha no ano passado. A Volvo, no ranking de vendas físicas ficou com 0,8% de participação, acima da registrada em 2005, de 0,6%.

Os números positivos do primeiro semestre não indicam surto expansionista no mercado interno de ônibus. O aumento de volume se deve à renovação de frotas em algumas cidades, entre elas Goiânia, que vinha há anos convivendo com o envelhecimento dos veículos. A maior cidade do Brasil, São Paulo, cuja idade média dos ônibus é preocupante, come-

çou programa de renovação de frota de ônibus que terá reflexos nos resultados do segundo semestre, principalmente para a marca Mercedes-Benz, que anunciou a venda de 1.155 chassis para operadores da metrópole paulistana.

Se há sinais positivos, a violência que se abate sobre as metrópoles passou a ser um complicador para a rotina dos operadores. Incêndios criminosos, sobretudo em São Paulo, pela ação de banditismo, destruíram pelo menos uma centena de ônibus. O episódio, além da barbárie, aprofunda os problemas de qualidade do sistema na medida em que a reposição dos ônibus é dificultada pela ausência de apólice de seguros.

De qualquer maneira, mesmo com variados problemas, o ano de 2006 deverá se constituir no recorde de vendas, com 20 mil ônibus. O maior poder de compra pela

estabilidade da moeda somada a benefícios de programas sociais pode desencadear maior demanda por viagens de ônibus - fato que tende a se consolidar caso se materialize a possibilidade aventada pelo governo de criar mecanismos de compensação aos operadores para garantir estabilidade no preço das passagens.

No capítulo das exportações, é oportuno lembrar que 2005, com 18.943 ônibus embarcados, foi o recorde desde o remoto 1961, quando o Brasil começou a vender ônibus ao exterior. Os volumes de 2006, mesmo confrontados sobre um resultado excepcional e comprometidos por um câmbio pouco favorável, ainda assim continuam vigorosos. Tal desempenho é reflexo da soma de pelo menos dois ingredientes básicos inerentes à indústria brasileira: competitividade e qualidade dos veículos fabricados. ■



Ver um Ônibus Volkswagen
Mas de comuns eles não

**Volksbus. Do jeito que você
Do jeito que o passageiro**

**é cada vez mais comum.
têm nada.**

**precisa.
quer.**

Volksbus





Rede de corredores garante mais qualidade à operação na maior cidade brasileira

São Paulo impulsiona vendas de ônibus

Aumento de demanda em ano eleitoral e encomenda de 1.305 veículos para renovação de frota de São Paulo aquece mais o mercado

O MERCADO DE ÔNIBUS GANHOU ÍMPETO no primeiro semestre deste ano com o aquecimento da demanda e o acordo feito entre a SPTTrans, gestora do sistema de transporte coletivo da cidade de São Pau-

lo, e as operadoras para renovar a frota, reduzindo a idade média dos veículos, atualmente de seis anos e dois meses. A encomenda pelas operadoras paulistanas aliada às aquisições realizadas em outras

grandes cidades, incluindo Curitiba, Goiânia e Manaus, funcionou como propulsora dos negócios no mercado interno total, que registrou avanço de 22,2% nas vendas de chassis de ônibus no primeiro

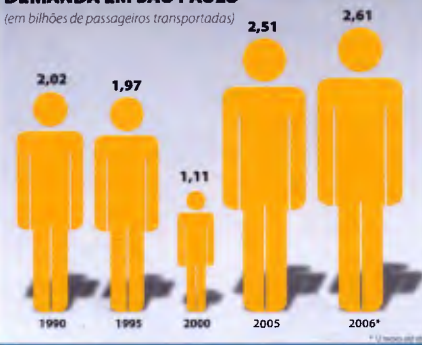
RENOVAÇÃO DA FROTA DA CIDADE DE SÃO PAULO

Prazo	Ano da frota	Veículos
Até 30/06/2006	100% da frota 1991, 1992 e 1993	105
Até 31/12/2006	100% da frota de 1994 + 1/3 da frota de 1995	584
Até 30/06/2007	2/3 da frota de 1995 + 20% da frota de 1996	616
Até 31/12/2007	50% da frota de 1996	616
Até 30/06/2008	30% da frota de 1996 + 50% da frota de 1997	697
Até 31/12/2008	50% da frota de 1997 + 100% da frota de 1998	700
Total		3.318

Fonte: SMT/SPTTrans

DEMANDA EM SÃO PAULO

(em bilhões de passageiros transportadas)



semestre de 2006, em relação aos números do mesmo período do ano passado, segundo os dados da Anfavea, associação da indústria automotiva. As aquisições feitas pelos municípios foram determinantes para a expansão das vendas e os valores envolvidos não são nada desprezíveis, já que uma encomenda como a de São Paulo – de 1.305 chassis até fim de junho de 2007 – está estimada em mais de R\$ 500 milhões. Esses negócios são bem oportunos em razão do enfraquecimento das exportações do setor provocado pela valorização do real, o que contribui para sustentar a produção dos fabricantes tanto de chassis como de carrocerias e manter diluídos seus custos operacionais e, conseqüentemente, os preços dos produtos.

"Os novos ônibus irão substituir os veículos com idade média acima de dez anos e 100% deste total serão adaptados para o transporte de pessoas com necessidades especiais, garantindo ao passageiro produtos modernos e que ofereçam segurança e conforto nas viagens", afirma Paulo Ruas, presidente do sindicato de ônibus de São Paulo (SPUrbanus).

Além disso, os novos ônibus deverão proporcionar melhorias no custo operacional das empresas do setor, asseguradas pelos altos índices de economia de combustível dos motores eletrônicos, explica Philipp Schiemer, vice-presidente de Vendas da Daimler-Chrysler do Brasil, que fornecerá



Articulados Mercedes-Benz integram encomenda do sistema de São Paulo

a maior parte da encomenda – 1.055 chassis Mercedes-Benz com essa motorização que atende à norma de emissões vigente Proconve P 5, ou Euro 3.

A frota atual de São Paulo é composta de 8.400 ônibus convencionais mais 6.600 micros operados por seis cooperativas, um total de 15 mil veículos. Os ônibus convencionais, incluindo modelos articulados e biarticulados, operam nas chamadas linhas estruturais bairro-centro, onde estão os corredores, e os micros em linhas locais, entre bairros. A tarifa de \$ 2,00 dá direito ao usuário a viagens múltiplas no período de duas horas, com o uso do cartão sem contato do Bilhete Único, sistema de

bilhetagem introduzido há três anos que ampliou a demanda, mas sobrecarrega as empresas com custos operacionais maiores, já que a receita não cresce proporcionalmente ao aumento de passageiros.

O sistema transportou 2,5 bilhões de passageiros em 2005, comparados 1,67 bilhão em 2004 e 1,2 bilhão em 2003. A previsão é de 2,6 bilhões de passageiros até o fim de 2006. Esses usuários utilizam 1.305 linhas de ônibus e 24 terminais de transferência. A prefeitura está reorganizando o sistema de transporte, com o objetivo de reduzir 38% das linhas e baixar de oito para seis o número de passageiros por metro quadrado, mas aumentan-

ITINERARIO
LightDot



FRT Tecnologia Eletrônica Ltda.
Recife PE Brasil
Tel.: 81-3081-1850 Fax: 81-3081-1899
email: vendas@frt.com.br 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



Parte do lote de 210 ônibus vendidos pela Volkswagen/Caio à Goiânia

do a oferta de lugares dos atuais 903 mil (647 mil nos ônibus e 256 mil nos micros) para um milhão. Além disso, prevê-se a diminuição do tempo de espera e a distância entre a casa do passageiro e o ponto. Tudo isso para que a população tenha atendimento melhor e que a operação do sistema seja menos dispendiosa, segundo as autoridades municipais. A expectativa é de que as mudanças sejam concluídas em 12 meses.



Sistema deve movimentar 2,6 bilhões de passageiros ao ano

ARTICULADOS DE PISO BAIXO – Além dos 1.055 modelos Mercedes-Benz, a encomenda dos chassis para renovação da frota de São Paulo – de uma programação de 3.318 veículos urbanos que vão garantir o fôlego das vendas da indústria até o final de 2008 – inclui 200 ônibus da Volkswagen e 50 da Volvo. Do lote a ser fornecido pela Mercedes-Benz, o Grupo Ruas, que possui frota de 4 mil ônibus, é o maior comprador, com 700 unidades. Os veículos restantes vão para os outros onze operadores da cidade: Urubupungá, Sambaíba, Santa Brígida, VIP, Himalaia, Via Sul, Cidade Dutra, Campo Belo, Cuba, TransPpass e Gato Preto. As primeiras 37 unidades estão sendo encarroçadas pela Induscar-Caio e as entregas se estenderão até fevereiro de 2007.

Desse volume da Mercedes, foram comercializados 750 modelos do chassi O 500 M e 305 unidades dos recém-lançados chassis articulados O 500 MA e UA. O modelo O 500 MA com piso normal destina-se aos corredores que utilizam plataformas de embarque elevadas e o O 500 UA com piso baixo tipo *low entry* atende a pontos de embarque ao nível da calçada. Os dois modelos são equipados com a mesma motorização, o motor eletrônico

OM 457 LA de 360 cv de potência a 2.000 rpm e torque de 1.600 Nm a 1.100 rpm.

Os novos chassis Mercedes contam com motor traseiro. Este posicionamento do motor, conforme a fabricante, traz vantagens para a segurança do veículo, para os passageiros e o motorista e também para as equipes de manutenção. O motor traseiro empurra o veículo, o que garante melhor estabilidade e rápido retorno à situação de dirigibilidade em manobras mais bruscas e, em consequência, conforto, segurança e menor desgaste de pneus.

O que também facilita sensivelmente as manobras desse veículo longo é seu reduzido círculo de viragem, de 22 metros, e o sistema de direção hidráulica de última geração, o mesmo usado nos ônibus fabricados pelo grupo na Alemanha. A venda de 305 chassis articulados representa o maior volume desse modelo já negociado pela Mercedes-Benz na América Latina.

A cidade de São Paulo é o principal mercado de ônibus da Mercedes-Benz no Brasil. Atualmente estão em circulação na capital paulista 25 mil veículos da marca, o que representa 64% de participação em relação à frota total de 38.800 ônibus. No período de dez anos, foi vendido no Brasil um volume superior a 150 mil ônibus, sendo que a participação da Mercedes-Benz no período foi de 55%, com a comercialização de cerca de 84 mil veículos.

Entre as vendas importantes ao mercado urbano neste ano, a Volkswagen forneceu 210 ônibus para a cidade de Goiânia (GO), a maior entrega realizada de uma única vez nos 25 anos de existência da fabricante, e comercializou o total de 3.236 veículos no primeiro semestre, uma expansão de 41,1% sobre o resultado no mesmo período de 2005. A Volvo, além dos 50 veículos para São Paulo, vendeu para Curitiba 64 ônibus, dos quais 40 articulados e 24 biarticulados. ■



A nova geração de articulados é motivo de festa também para a Voith

A cada conquista de nossos parceiros, a Voith se enche de orgulho. Especialmente quando tecnologia de ponta ganha espírito regional. Há mais de 10 anos, a Voith trabalha no mercado latino-americano buscando oferecer soluções que resultem em melhores resultados operacionais. Hoje, as transmissões automáticas Voith DIWA têm a maior quilometragem percorrida em ônibus articulados operando nesta região. Toda esta experiência está disponível nos ônibus Volvo B12M e no recém lançado Mercedes-Benz O 500 UA/MA.

Para comemorar, 168 novos articulados passarão a integrar a frota Transmilênio - Bogotá, ultrapassando 800 veículos equipados com transmissões Voith, neste sistema considerando um dos mais eficientes do mundo.

A fidelidade de nossos amigos é a nossa recompensa pela constante busca pela excelência.

+55 11 3944-4646
info.turbo-brasil@voith.com
www.voithturbo.com

Voith Turbo

VOITH
Engineered reliability.



Três modelos de ônibus, de 8 a 18 toneladas, começaram a ser montados para competir no mercado sul-africano

Fábrica de Port Elizabeth inicia produção

A segunda etapa da internacionalização da marca tem como endereço a fábrica de Port Elizabeth, que passa a montar ônibus mandados do Brasil com adaptações para uso local, como a direção do lado direito

A MAIS NOVA FÁBRICA DA VOLKSWAGEN, em Port Elizabeth, na África do Sul, iniciou a produção em agosto, com a montagem de três modelos de chassis de ônibus Volksbus, adaptados para a direção do lado direito, padrão inglês adotado pelo país. A unidade sul-africana, onde trabalham 22 funcionários, vai montar chassis de 8 a 18 toneladas.

A meta é operar num ritmo de 900 unidades por ano – 200 ônibus e 700 cami-

nhões, incluindo a nova linha Constellation, que incorpora freios ABS e, claro, também direção do lado direito.

O país africano é o segundo no passo da fase internacional da Volkswagen. O primeiro foi o México, em Puebla, onde a empresa já mantém linha de montagem que em 2006 vai montar 1,5 mil unidades, com mix de 30% de ônibus e 70% de caminhões. No México, segundo a empresa, a marca já detém 10% do mercado de ônibus.

Na África do Sul, a Volkswagen disputará em um segmento competitivo, que comercializa 1.300 ônibus ao ano. A rede de concessionárias da marca no país terá, inicialmente, dez lojas, além de postos avançados de assistência técnica.

Sempre é oportuno lembrar que a exportação do conceito de fábrica modular de caminhões e ônibus Volkswagen foi feito a partir da experiência brasileira, que abriu mundialmente o mercado de veícu-



Fábrica de Port Elizabeth tem capacidade para produzir 200 ônibus ao ano, além de 700 caminhões, e opera com 22 funcionários na fase inicial

los comerciais para a marca alemã. Em 2006 a montadora comemora 25 anos de produção de caminhões no Brasil. O ne-



gício começou em 1981. Em 1993 veio a incorporação da linha de ônibus.

No mercado brasileiro de ônibus, a

Volkswagen é a segunda marca no ranking. No período janeiro a julho de 2006 teve 26,5% do mercado – traduzido em números, a marca vendeu 2.830 chassis de ônibus de um total que nos sete meses atingiu 10.681 unidades.

A Volkswagen, em ônibus, só fica atrás da marca Mercedes-Benz, que em 2006, nos primeiros sete meses, com 5.515 chassis comercializados, absorveu 51,6% do mercado.

Os 10.681 chassis vendidos no mercado interno de janeiro a julho representaram crescimento de 28,3% sobre o mesmo período de 2005. Com tal desempenho, o varejo de ônibus foi o que mostrou mais vigor entre os segmentos de veículos, superior mesmo às motocicletas, que teve expansão de 25,6% ou dos automóveis, com acréscimo de 10,8%. ■

Confortavelmente inteligente

Conforto, satisfação e custo benefício

Confortronick

Produtos Série II

A tecnologia Confortronick se traduz em um sofisticado sistema de controle climático para ônibus, permitindo alcançar alto grau de conforto térmico.

A tecnologia Confortronick é utilizada em aparelhos de ar condicionado e em climatizadores para ônibus.



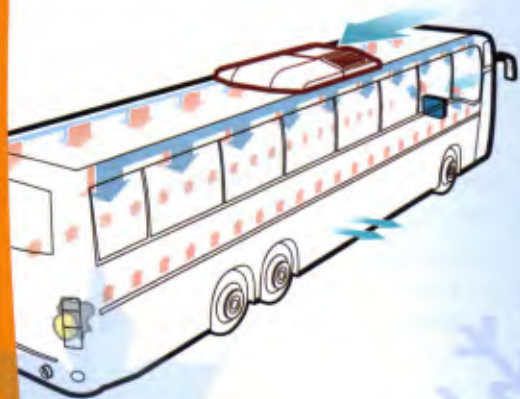
CLIMABUSS

Rua Blumenau, 2425
CEP 89204-251 – Joinville/SC – Brasil

Fone: +55 47 3431-3800

Fax: +55 47 3435-1707

www.climabuss.com.br



Mais 499 ônibus Volvo para Transantiago

O sistema de transporte coletivo Transantiago, da capital chilena, onde já circulam 1.779 ônibus Volvo, comprou mais 499 veículos da marca

A VOLVO DO BRASIL ASSINOU NO CHILE um contrato de venda de 499 ônibus para a Buses Metropolitana, uma das operadoras do Transantiago, sistema de transporte coletivo de Santiago, a capital chilena. Os chassis serão produzidos em 2007 e encorçoados pela Induscar-Caio, de Botucatu, interior de São Paulo.

A venda é de 171 articulados B9 SALF, que serão fabricados pela Volvo em Curitiba, e de 328 unidades do B7RLE, que serão montadas na fábrica da Volvo em Borås, cidade localizada perto de Gotemburgo, Suécia, sede mundial do grupo. Os ônibus vão rodar no Troncal 5, um dos cinco corredores que passam pelos principais eixos urbanos de Santiago.

Esta é a segunda grande venda de chassis Volvo para o Transantiago em menos de dois anos. Em janeiro do ano passado, a montadora firmou contrato para o fornecimento de 1.779 ônibus para três ope-

radoras do sistema, o maior negócio já realizado pela Volvo Bus em toda a história da companhia. Os veículos 1.159 – unidades do B9SALF e 620 do B7RLE – já estão rodando nas linhas troncais 1, 2 e 4.

“A qualidade dos ônibus da marca e o rigoroso cumprimento pela Volvo dos prazos e condições estabelecidos na venda anterior foram fatores decisivos para conquistar mais este importante contrato”, afirma Per Gabell, presidente da Volvo Bus Latin America. Segundo o executivo, também foram importantes o serviço de pós-venda e o trabalho executado pela Ditec, a distribuidora Volvo no Chile.

Os articulados B9SALF têm motor de 9 litros, capacidade para 160 pessoas e 18,5 metros de comprimento. Os ônibus convencionais B7RLE têm motor de 7 litros, capacidade para 90 pessoas e 12 metros de comprimento. Ambos os modelos atendem às normas Euro III de emissões. Com esta aqui-

sição, Santiago será a cidade com a maior quantidade de ônibus de ônibus articulados da Volvo no mundo todo.

CURITIBA – O transporte coletivo da capital paranaense receberá nos próximos meses 64 novos ônibus – 40 biarticulados e 24 articulados – com chassis B12M Volvo e carroceria Caio-Induscar. Os veículos vêm equipados com motor D12D eletrônico, de 340 cv. Foram adquiridos por algumas das 28 operadoras do sistema de transporte urbano da cidade para substituir carros que têm mais de 11 anos de idade. Os biarticulados B12M tem 25 metros de comprimento e capacidade para até 270 passageiros; já os articulados possuem 18 metros e transportam até 170 pessoas. A capital paranaense tem hoje 2.220 ônibus e 40 microônibus em circulação, com idade média de cinco anos. De acordo com a URBS, empresa gestora do sistema, que administra 470 linhas regulares e tem bilhetagem automática implantada, os novos veículos atenderão aos passageiros do corredor norte-sul. Em toda a cidade são transportados 48 milhões de passageiros por mês. ■

Vendas externas sustentam produção

A MWM-Internacional e Cummins, mesmo com o recuo do mercado interno, conseguem manter a produção de motores nos níveis de 2005, devido à demanda externa

APESAR DA RETRAÇÃO DE 10% NO MERCADO brasileiro de caminhões, as fabricantes de motores estão conseguindo manter o nível de produção neste ano, com o aumento dos negócios no exterior, mesmo com o câmbio desfavorável. A MWM-International elevou em 6% os seus embarques no primeiro semestre deste ano, de 19.783 motores diesel em 2005 para 20.967 unidades em 2006, mesmo com uma produção 2,5% menor de 64.942 unidades (33.749 mecânicos e 31.193 eletrônicos), ante 66.643 unidades fabricadas no mesmo período do ano passado (54.950 mecânicos e 11.684 eletrônicos). Já a Cummins Latin America aumentou suas vendas externas em 19%, de 6.200 para 7.400 unidades nos seis primeiros meses deste ano. A produção teve aumento de 6,45%, de 31 mil para 33 mil motores no período.

"Além das exportações de componentes, o embarque do motor Acteon para a International do México, que começou em

abril, o aumento das vendas para a Ford, na Argentina, e o crescimento dos negócios da Argentina para a Land Rover na Inglaterra, impulsionaram as exportações do Mercosul", disse José Eduardo Luzzi, diretor de vendas e marketing da MWM-International. Para a Argentina, o maior mercado externo da empresa, a MWM-International só envia motores mecânicos. Agora, com a entrada em vigor naquele país da lei de emissões de poluentes, passará a exportar somente motores eletrônicos para equipar a picape Ranger, que é produzida na fábrica da Ford em Pacheco.

Em valores as exportações de motores e componentes da subsidiária da americana Navistar International atingiram US\$ 105,2 milhões de janeiro a junho, o que representou um crescimento de 13,7% sobre os US\$ 92,5 milhões registrados no mesmo período de 2005.

Na Cummins dois fatores vêm mantendo o desempenho positivo dos negócios no exterior. "Além do crescimento do mercado agrícola na Argentina, a fábrica brasileira tem suprido as demais unidades do grupo no mundo que estão com as capacidades tomadas", comentou Luís Pasquotto, diretor de marketing, vendas e engenharia da Cummins.

A estimativa da MWM-International, que vendeu no mercado interno, 43.975 motores no primeiro semestre, é de fechar o ano com a entrega de 100 mil mo-



Pasquotto: fábrica brasileira tem suprido as outras unidades do grupo no mundo

tores diesel para as montadoras no País. Para 2007, prevê um aumento de 5% na produção puxado principalmente pelos embarques de motores para o México. Até junho o mercado mexicano recebeu 726 motores e no próximo ano o volume subirá para 1.500 unidades, segundo Luzzi. O faturamento da empresa na América do Sul deverá totalizar neste ano US\$ 700 milhões, o que representará 23% dos US\$ 3 bilhões que o grupo estima faturar neste ano. Em 2005 o faturamento líquido na América do Sul foi de US\$ 671 milhões.

A Cummins ainda não fechou sua planilha de produção para 2007, mas para 2006 a meta é chegar a 71 mil unidades, mil unidades a mais que no ano passado. "O faturamento também deverá ter um crescimento significativo neste ano", disse Pasquotto, sem revelar o valor.

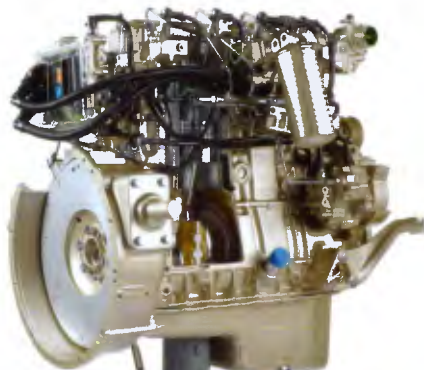
No ano passado o faturamento da Cummins no Brasil foi de R\$ 1,4 bilhão, 7,7% superior ao resultado de 2004, que foi de R\$ 1,3 bilhão. Segundo Pasquotto, o



Cummins Interact 6

resultado teria sido maior – a estimativa era de faturar R\$ 1,6 bilhão – se a empresa tivesse repassado o aumento de custo para os preços dos motores eletrônicos.

CABEÇOTES – Além de motores diesel, as duas empresas estão aumentando os negócios com a exportação de componentes. A MWM-International enviou ao exterior 33.226 cabeçotes no primeiro semestre, volume 2% acima dos 32.564 unidades entregues no mesmo período do ano passado. Atualmente a empresa exporta esse componente para a matriz em Melsore Park, nos Estados Unidos, para equipar os motores eletrônicos NGD 7.6 litros e NGD 9.3 litros de 375 cv de potência, destinados aos ônibus e caminhões da International naquele mercado.



Acteon 4.12 TCE

A estratégia da MWM-International, segundo Luzzi, é aproveitar a joint venture fechado no ano passado pela International Truck & Engine Corporation – empresa do grupo Navistar – com a Mahindra & Mahindra da Índia, segundo maior fabricante de caminhões naquele país, para ampliar as exportações de cabeçotes de motores.

A fábrica de Canoas (RS) é a única que produz cabeçotes entre as unidades da companhia. Com capacidade para 80 mil unidades por ano, a fábrica gaúcha vai produzir este ano 70 mil cabeçotes.

Por causa da grande demanda do mercado externo, a Cummins está reprogramando a produção de cabeçotes na sua fábrica de Guarulhos, na Grande São Paulo, que recebeu nova linha de usinagem com investimentos que totalizou R\$ 150 milhões de 2004 a 2006. A unidade está operando à plena capacidade, com 70 mil unidades por ano, e a meta é elevar esse volume para 100 mil unidades até 2007, segundo Pasquotto.

Os planos da Cummins são de aumentar os embarques de cabeçotes para abastecer a fábrica de cabeçotes do grupo na Europa, Estados Unidos e Japão. "No ano passado conseguimos bons resultados nas exportações, mesmo com a queda do mercado asiático, com o aumento das vendas



Luzzi: previsão de entrega de 100 mil motores às montadoras no País em 2006

para os Estados Unidos", disse Pasquotto.

A MWM-International exporta atualmente para mais de 30 países, nas Américas do Sul, Norte e Central, além da Europa e Oriente Médio. A fábrica de Canoas é a mais moderna e sofisticada da América Latina, segunda a empresa. A unidade produz, além do motor NGD 3.0 E, o primeiro do Brasil, compatível com as normas Euro IV (européia) e EPA 2007 (americana) de emissões de poluentes, faz motores agrícolas, industriais, veiculares HS2.5L e o HS2.8L.

Na unidade de Santo Amaro são produzidas as famílias de motores high speed da linha MWM Sprinter e os eletrônicos Acteon, além dos motores da Série, E10 e Série 229.



Contactless IntelCav

- Identificação
- Controle de Acesso
- Transporte
- Segurança - Produção e Personalização dos Cartões em ambiente seguro
- Pontualidade
- Garantia de Qualidade em Produtos e Serviços



IntelCav Cartões

www.intelcav.com.br
55-11-2169.0750



H-Bio, o novo combustível verde

O governo federal anunciou o novo combustível que poderá substituir importações de óleo diesel no valor de US\$ 240 milhões em 2008

ANUNCIADO PELO GOVERNO FEDERAL como alternativa ao diesel comum, o H-Bio – novo combustível derivado da mistura de um óleo vegetal com o petróleo – tem como principal vantagem qualidade superior ao diesel produzido normalmente no País. A previsão é de que, com a produção do novo combustível, será reduzida a importação do diesel comum nos próximos anos.

O H-Bio foi desenvolvido nos últimos 20 meses pela Petrobras. Na fabricação o petróleo e o óleo vegetal passam por um processo químico em que se remove o oxigênio, formando um combustível com características iguais ao diesel derivado do petróleo, mas com menor teor de enxofre e, conseqüentemente, haverá benefício ao meio ambiente. Nos testes iniciais, o óleo vegetal (de soja) foi misturado ao petróleo na proporção de 18%, mas a Petrobras optou por uma mistura de 10% para a fabricação do H-Bio, porque as refinarias nas condições atuais só conseguem receber óleo vegetal até esse volume.

Na fase inicial de produção a empresa vai investir US\$ 38 milhões em três refi-

narias: na Refinaria Gabriel Passos, em Minas Gerais, neste ano, e na Refinaria Presidente Getúlio Vargas, no Paraná, e Refinaria Alberto Pasqualini, no Rio Grande do Sul, em 2007. A médio prazo, a estrutura necessária para produzir o combustível será estendida às demais refinarias com viabilidade de implantação. O plano é utilizar 256 mil m³ de óleo vegetal por ano na fase inicial, para substituir importações de óleo diesel no valor de US\$ 145 milhões. Em 2008, o volume seria aumentado para 425 mil m³ e a substituição de importações, para US\$ 240 milhões. No começo o H-Bio representaria apenas 1% a 1,5% do óleo diesel consumido no Brasil, de acordo com a empresa.

A grande diferença do novo combustível em relação ao biodiesel é que a mistura do óleo vegetal é feita diretamente no processo de fabricação, enquanto no caso do biodiesel, os grãos são processados em uma unidade produtora e depois o produto é misturado em pequena proporção ao diesel derivado do petróleo. Em termos ambientais, os peritos alertam que

o H-Bio, por possuir oxigênio na estrutura, é incapaz de reduzir as emissões de monóxido de carbono (CO) e material particulado. Estes compostos formam a "fumaça negra" dos veículos a diesel. O biodiesel consegue diminuir essas emissões por conter oxigênio em sua estrutura, que promove a combustão completa.

De acordo com os técnicos da estatal petrolífera, os veículos ou equipamentos que já utilizam o diesel não precisam de ajustes especiais para o H-Bio.

A Petrobras poderá produzir o H-Bio ou não, dependendo da demanda do momento, do preço do óleo vegetal e do preço do petróleo. Uma decisão baseada essencialmente no preço. O H-Bio é um programa complementar ao programa nacional de biodiesel e sem a obrigatoriedade de uma produção fixa, segundo a empresa. ■

APB PRODATA está em constante evolução para agregar benefícios e comodidade aos clientes.



A APB PRODATA está comemorando 10 anos no Brasil, provendo inovações tecnológicas seguras, flexíveis e customizadas.

Líder absoluta no segmento, a APB PRODATA detém 60% do mercado nacional com 76 projetos em 67 cidades e 8 estados, 41.700 validadores e atende mais de 320 empresas, com alto índice de aprovação de nossos clientes.

A APB PRODATA está na vanguarda dos sistemas de bilhetagem no Brasil, incorporando aos nossos projetos diversas tecnologias que beneficiam, automatizam e geram mais resultados operacionais, estatísticos e financeiros, como seguem:

- Comunicação de dados via rede sem fio de alta velocidade (WLAN) nas garagens;
- Localização automática de veículos, via satélite (GPS);
- Tecnologia GSM/GPRS para transmissão de dados on-line em tempo real;
- Sistema de integração temporal tarifária e mistos;
- Sistema via WEB para vendas e cadastros;
- Sistema de Controle Biométrico de usuários;
- Sistema de Tarifa Seccionada Automática por GPS;
- Módulo de acesso de Segurança (SAM);
- Recarga Embarcada de VT;



Há 10 anos fazendo
o melhor pelo transporte



www.apb.com.br
+55 11 3146 2226

APB 
PRODATA
BRASIL



Fábrica da Mercedes-Benz em São Bernardo do Campo responde por 38% da produção mundial de ônibus do grupo alemão

Brasil sobe para segundo lugar

Com mais de 10% da produção mundial de ônibus, indústria brasileira deixa a americana em terceiro lugar e, agora, só fica atrás dos fabricantes da China

COM PRODUÇÃO, EM 2005, QUE PELA PRIMEIRA vez na história do setor superou a barreira de 30 mil unidades, (foram exatas 35.266 unidades; o maior número até então pertencia ao ano de 2004, com 28.757 veículos), a indústria brasileira de ônibus alcançou o segundo lugar no ranking mundial, atrás da China e na frente dos Estados Unidos, segundo a Oica, organização internacional que reúne as montadoras mundiais.

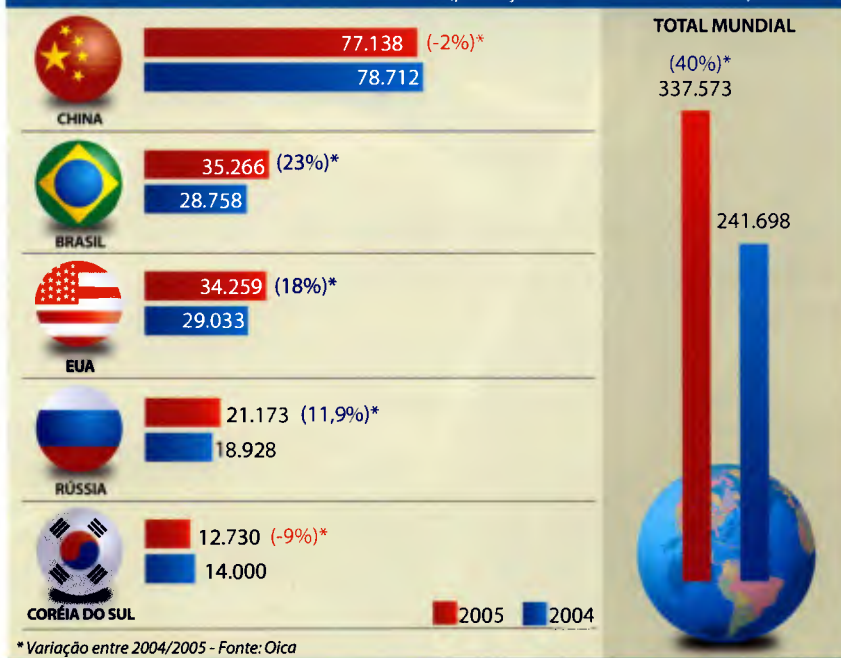
Tudo indica que 2006 também deverá superar a casa de 30 mil ônibus, uma vez que até junho o volume já estava em 19.060 unidades – média de 3,2 mil unidades mensais, ante 3,1 mil unidades no ano do recorde, em 2005.

Se no ano passado inteiro a exportação puxou os negócios – 18.943 unidades vendidas no exterior, comparadas a 15.338 no mercado doméstico – em 2006, pelo menos nos primeiros seis meses, o placar

é favorável ao mercado interno, com 9.670 unidades (crescimento de 39,6%), em coito com 7.641 unidades exportadas (queda de 15,6%).

A mais destacada montadora de ônibus no Brasil é a marca Mercedes-Benz. Em 2005, a subsidiária, instalada em São Bernardo do Campo (SP), e que em setembro completa 50 anos de fundação, fez 20.291 ônibus, respondendo por 38% do total da empresa, no mundo, com

OS MAIORES DO MUNDO - (produção de ônibus - em unidades)



53.350 unidades, a maior produção entre as fábricas da Mercedes.

Para as marcas Scania e Volvo, o Brasil também é de grande importância na produção de ônibus. As unidades da Scania em São Bernardo e da Volvo em Curitiba (PR), foram a segunda no ranking mundial das montadoras.

Relevante, também, é o caso da Volkswagen, que iniciou sua produção de ônibus em 1993. Em pouco tempo a marca é a segunda no ranking doméstico. A escada estimulou a abertura de negócios em outros países a partir da tecnologia brasileira, única experiência mundial em ônibus da empresa alemã. Assim, a Volkswagen daqui, após exportar o conceito de fábrica e a tecnologia do produto para a co-irmã do México, em Puebla, está fazendo o mesmo em relação à África do Sul. ■

Tratamento de água para reuso profissional



Economize até 90% de água!

Diminua seu custo operacional no lavador

Atenda as exigências do CONAMA

Financiamento através do BNDES

ETAR 5000
Filtrar 5000 L/H

ETAR 2500
Filtrar 2500 L/H

[Exclusivo processo
por flotação
Tecnologia patenteada]



A água resultante da lavagem

sofre um tratamento físico-químico na Estação

e pode ser usada novamente

Conheça também a Truck Air.
A máquina aplicadora de
Desengraxante e Ativado
perfeita para a limpeza
da sua frota



Maior produtividade e
economia no lavador



Ecompany[®]
TECNOLOGIA AMBIENTAL

0800 112311
www.teixeirapinto.com.br



Uma empresa do Grupo
Teixeira Pinto
Quilômetros à frente.

Arma para atrair passageiros

Viações rodoviárias apostam em programas de milhagem para fidelizar seus passageiros, baseados no exemplo de sucesso das companhias aéreas

Juliana Mausbach

ASSIM COMO AS COMPANHIAS AÉREAS, algumas empresas de transporte rodoviário de passageiros aderiram aos programas de fidelidade para garantir a assiduidade de seus clientes diante de um mercado tão competitivo. Além de salas e atendimento vip, as viações que se preocupam em manter seus passageiros cada vez mais satisfeitos, copiaram algumas idéias do setor aéreo como os programas de milhagem.

A Empresa de Transportes Andorinha é uma das pioneiras neste tipo de ação. Há praticamente dez anos a empresa deu início ao Programa Andorinha de Frequência (PAF), em que os passageiros que utilizam os ônibus leito e executivo em percursos interestaduais por dez vezes, ganham uma passagem de graça para qualquer trajeto executado pela empresa. O objetivo da Andorinha é premiar os clientes, levando em conta a assiduidade e a frequência na utilização dos serviços prestados pela empresa.

Para participar do programa de milhagem da Viação Andorinha, que tem sua

sede em Presidente Prudente (SP), os passageiros precisam preencher um formulário via internet ou no guichê da rodoviária, para depois receber pelo correio um cartão provisório que deverá ser apresentado na hora da compra da passagem. Ao apresentar este cartão Fidelidade, o passageiro é identificado como cliente preferencial e, pode até efetuar o pagamento da passagem com cheque.

Segundo Eliara de Paula, responsável pela emissão de bônus do PAF, 3.440 pessoas estão cadastradas. "Os destinos mais procurados são as capitais de São Paulo e do Rio de Janeiro", afirma.

A cearense Expresso Guanabara, com sede em Fortaleza (CE), também oferece um bilhete grátis para cada dez utilizados pelo passageiro em trechos acima de 100 km, válidos para qualquer destino da empresa. Contudo, para incentivar mais ainda seus passageiros, há quatro anos o cartão Afetividade da Expresso Guanabara oferece descontos em mais de 250 estabelecimentos conveniados nos estados do Ceará, Piauí e Pernambuco. De acordo com Rodrigo Mont'Alverne, gerente de Marketing da Viação, cerca de 180 mil

bilhetes já foram distribuídos para os 104 mil usuários da empresa. "O objetivo do programa é retribuir a preferência dos nossos clientes através de uma estratégia de fidelização, visto que o mercado é muito dinâmico e a todo o momento novas estratégias devem ser implementadas face às ameaças existentes", explica. Os trechos mais procurados são os da região Nordeste, como de Fortaleza a Recife, Teresina, Campina Grande e Patos.

Outras empresas que buscam fidelizar seus clientes com passagens gratuitas são a Viação Itapemirim e a Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha, as duas empresas do grupo que atuam no transporte rodoviário interestadual de passageiros. Porém, o programa de fidelidade do Grupo Itapemirim possui algumas restrições. Nele, o passageiro também ganha a 11ª passagem gratuita, porém o passageiro tem que escolher um destino e um tipo de serviço (leito, convencional ou executivo) que utilizou nas dez viagens anteriores, e que somente pode ser utilizada entre os dias 15 de março e 15 de junho e de 1º de agosto a 30 de novembro.

De qualquer maneira, é visível a crescente conscientização das viações rodoviárias em oferecer cada vez mais facilidades e promoções como forma de garantir a simpatia de seus passageiros frente ao competitivo mercado atual. ■



Pauta selecionada

Pesquisa define os principais temas a serem discutidos no 12º Etransport, que acontecerá simultaneamente à 6ª Fetransrio, em novembro deste ano

Sonia Crespo

PARA SELECIONAR OS PRINCIPAIS TEMAS A serem apresentados durante o 12º Etransport'06 – Congresso sobre Transporte de Passageiros, que será realizado pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros do Estado do Rio de Janeiro (Fetranspor) nos dias 8, 9 e 10 de novembro próximo na Marina da Glória, no Rio de Janeiro (RJ), a entidade realizou previamente uma pesquisa, através do Instituto Gerp, para saber quais são atualmente os assuntos prioritários para 140 empresários, diretores, gerentes e superintendentes de transportadoras de passageiros.

No ano passado, mais de 800 pessoas compareceram ao evento. A versão 2006 do congresso reunirá, além de dirigentes de empresas, autoridades ligadas ao trânsito, transporte, urbanismo e meioam-

biente, além de trabalhadores do setor, técnicos e imprensa. As palestras definidas até o momento versarão sobre os seguintes temas: "Bilhetagem Eletrônica: Experiências Nacionais e Internacionais", "O Vale-Transporte e seu Papel Social", "Barateamento de Tarifas, Desoneração Tarifária e Inclusão Social", "Transporte à Margem da Lei: Como Enfrentar?", "Educação no Setor de Transportes", "O Marketing no Transporte Coletivo e Fatores que Interferem na Imagem do Setor" e "Combustíveis Alternativos: Perspectivas para o Transporte Coletivo".

"O congresso é uma oportunidade única para se discutirem questões cruciais para o transporte de passageiros. Ao final



do evento é elaborada a 'Carta do Rio de Janeiro', documento que funciona como um sinalizador para operadores e autoridades da área, quanto aos posicionamentos da categoria e

aos principais problemas do transporte de passageiros em todo o país, já que participam do encontro autoridades de todo o Brasil", comenta João Augusto Monteiro, diretor de Marketing e Comunicação da Fetranspor.

Paralelamente ao evento acontecerá a Fetransrio – 6ª Feira Rio Transportes, a maior vitrine nacional de produtos do segmento, que contará com a exposição das últimas novidades de montadoras, encarroçadoras e prestadores de serviços para o setor. ■



SPHEROS
WEBASTO BUS PRODUCTS



Aerosphero 300



Aerosphero 350

SPHEROS a marca que chega com liderança no mercado brasileiro de ar condicionado para transporte coletivo.



Spheros 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 - e-mail spheros@spheros.com.br - site: www.spheros.com.br

Crescimento em tom discreto

A atividade de transporte de passageiros nas linhas interestaduais e internacionais teve expansão em 2005, mas nada de euforia, como mostram os números divulgados pela ANTT que incluem um universo de 208 empresas

SAI ANO, ENTRA ANO, O SETOR RODOVIÁRIO interestadual e internacional de passageiros apresenta comportamento discretíssimo. A provar estão os números: em 2005, no quesito passageiros pagos, a atividade teve uma pálide alta, de 1,7%, para 30,249 bilhões de passageiros.km, ante

29,741 bilhões pass.km em 2004. No transporte de passageiros físicos, com 141,2 milhões no ano passado, a alta foi pouco maior, de 3,6%.

Os números de 2005, divulgados ainda de forma preliminar pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) em

julho deste ano, mostram que houve 4,209 milhões de viagens ao longo do ano passado, queda de 0,5% em relação a 2004. Na distância percorrida a queda foi de 2%, para 1,353 bilhão de quilômetros em 2005 sobre 1,482 bilhão de quilômetros.

A frota das empresas das 208 empresas permissionárias cresceu em 1 mil ônibus (13.377 unidades, ante 12.376 unidades em 2004). Trata-se de uma recuperação em relação ao efetivo de 2002, quando a frota era de 13.567 ônibus.

No cotejo com o tipo de ônibus exibido em 2002, o ano passado mostrou mudanças. A frota de ônibus convencionais, de 7.694 unidades, registrou queda de 12%, enquanto o tipo executivo, com 3.746 unidades, exibiu expansão de 28,5%. Já a presença do ônibus de dois andares, com 160 unidades, caiu 58%, e o semileito, com 390 unidades, cresceu 270%. O ônibus leito, com 334 unidades ano passado está 10% menor em comparação a 2002.

Nos chassis de ônibus, aumentou 6,5% a presença da marca Mercedes-Benz, para 6.695 unidades, ante 6.287 unidades listadas em 2002. Já a segunda marca em volume no setor, a Scania, teve no período recuo de 4%, ficando com 4.367 unidades ano passado. Nas carrocerias, a liderança da Marcopolo foi ampliada – 5.892 unidades em 2005, expansão de 11,5% sobre 2002, enquanto a Busscar, com 3.756 unidades, cresceu 20,8%. ■

AS 15 MAIORES EMPRESAS

Empresa	Transporte realizado		Quilometragem percorrida	Quant. de motoristas
	passageiro/km	passageiros		
VIAÇÃO ITAPEMIRIM S/A	3.701.558.037	3.222.397	145.630.148	3.018
CIA. SÃO GERALDO DE VIAÇÃO	2.037.361.360	1.572.049	85.039.339	1.808
EMPRESA GONTIJO DE TRANSPORTES LTDA.	1.881.100.711	2.112.388	99.006.840	1.856
VIAÇÃO ANAPOLINA LTDA.	1.492.164.017	28.458.325	35.459.931	630
EXPRESSO GUANABARA S/A.	1.170.151.869	1.964.346	47.456.756	784
VIAÇÃO COMETA S/A	860.430.171	2.783.959	33.355.378	821
VIAÇÃO GARCIA LTDA.	772.599.378	1.654.888	32.150.508	290
EMPRESA DE ÔNIBUS N. SRA. DA PENHA S/A	704.088.625	780.805	32.343.308	570
TRANSBRASILIANA - TRANSP. E TURISMO LTDA.	687.141.365	1.283.717	54.683.900	879
PLUMA CONFORTO E TURISMO S/A	631.594.259	736.359	31.659.986	429
TAGUATINGA TRANSPORTE E TURISMO LTDA.	586.792.733	10.839.795	17.216.443	302
AUTO VIAÇÃO CATARINENSE LTDA.	575.988.670	2.230.568	24.212.154	545
VIAÇÃO ÁGUIA BRANCA S/A	570.074.608	1.749.179	20.843.300	375
REUNIDAS S/A - TRANSPORTES COLETIVOS	545.027.668	2.005.603	29.259.252	396
VIAÇÃO MOTTA LTDA.	535.535.320	1.286.389	24.896.035	309

Fonte: ANTT

EM MARCHA LENTA

(Evolução da frota e do movimento setor rodoviário interestadual e internacional de passageiros)

Ano	Frota (ônibus)	Transporte de passageiros		Viagens realizadas (qtd)	Distância percorrida pela frota (km)
		passageiros	passageiros/km		
2002	13.567	135.837.044	29.926.661.428	4.357.190	1.475.284.605
2003	13.147	132.780.432	30.338.980.979	4.296.867	1.473.195.601
2004	12.736	136.356.382	29.741.868.168	4.231.527	1.482.700.856
2005	13.377	141.171.698	30.249.140.171	4.209.538	1.453.494.640

Fonte: ANTT

TRANSDATA: ELEITA PARA CONDUZIR BRASÍLIA.



- O Sistema de Bilhetagem Eletrônica do **Distrito Federal** é da TRANSDATA.
- São mais de 15 cidades, além de Brasília, utilizando a melhor solução em bilhetagem eletrônica.
- Mais de 5.000.000 de habitantes terão acesso a um sistema de transporte super moderno e totalmente informatizado.
- Software de Gestão em SBE: **TDsmart**[®]: o eleito.

Museu Mercedes-Benz revive trajetória do carro

A DaimlerChrysler da Alemanha apresenta 120 anos da história do automóvel no seu museu de linhas futurística em Stuttgart, onde são exibidos 160 veículos e 1.500 outros itens distribuídos em duas rotas de visita em espiral

O NOVO MUSEU MERCEDES-BENZ ABRIU as portas no dia 19 de maio deste ano. É o único museu do mundo capaz de apresentar a história de 120 anos da indústria automobilística desde o começo. Dentro do edifício que também é um marco de design arquitetônico na região de Stuttgart, Alemanha, onde fica a fábrica principal da DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz, o conceito de exposição também é singular: 160 veículos e mais de 1.500 outros itens são apresentados aos visitantes em duas rotas de visita interligadas que ocupam uma área de 16.500 metros quadrados em nove níveis.

A proximidade do museu com a principal fábrica da Mercedes-Benz em Stuttgart-Untertürkheim cria a ligação entre a tradição e os dias atuais. De acordo com

a montadora, "o museu mostra que a indústria de automóveis sempre foi visionária, baseada em força inovadora contínua da marca Mercedes-Benz".

As linhas marcantes do design oferecem um olhar sobre o futuro, mas preservam a tradição da Mercedes-Benz, apresentando a empolgante história da marca. Esta função dupla está refletida no projeto arquitetônico, de autoria dos famosos arquitetos holandeses Ben van Berkel e Caroline Bos – obra executada em apenas dois anos e meio. O edifício ilustra a composição genética da marca. O interior tem por modelo a estrutura de hélice dupla do espiral de DNA que leva os genes humanos. Isto, por sua vez, ilustra a filosofia original da Mercedes-Benz, que é "a contínua invenção de coisas com-

pletamente novas para manter a mobilidade pessoal – desde a invenção do automóvel até a visão orientada ao futuro da motorização sem acidentes".

Dentro do novo conceito de apresentação no museu, criado pelo arquiteto alemão H. G. Merz, os visitantes – em um caminhada de pelo menos duas horas – entram em contato com 120 anos da história do automóvel como uma viagem pelo tempo. Um elevador leva-os ao nível mais elevado do museu, donde duas rotas de visita em espiral descem por nove níveis até o ponto de partida como uma hélice dupla que representa metaforicamente a composição genética da marca. Ao longo da primeira rota existem sete "Salas temáticas". A segunda rota é orientada aos veículos em exposição, reunidos em cinco



O ônibus também é um dos destaques na história da marca apresentada pelo Museu Mercedes-Benz



Centro mostra mundo da marca sob um único teto

Ao lado do Museu Mercedes-Benz, a empresa construiu outro marco surpreendente. Com seu formato cúbico e jardim no teto, o Mercedes-Benz Center Stuttgart forma um contraste arquitetônico com os contornos ondulantes do museu, com o qual é ligado pela Passagem – um eixo de vidro de 80 metros de comprimento. Stuttgart, a capital do estado de Baden-Württemberg, é a quarta cidade a ter um centro desses, em que os clientes podem viver a experiência do mundo completo da marca Mercedes-Benz sob um único teto.

O centro está localizado na extremidade de um terreno inclinado, onde contrasta com o museu que tem o dobro de sua altura. A Passagem, com restaurante e lanchonetes, lojas e áreas de eventos liga os dois complexos e muda o foco para a atual linha de veículos.

Em uma área de mais de 9.100 metros



quadrados de salões de exposição envidraçados em três níveis, banhados de luz natural, o mundo todo da marca Mercedes-Benz é mostrado ao cliente. Rotas especialmente estruturadas orientam os visitantes por áreas de tópicos ou de séries de modelos específicas, como cabriolets, veículos com tração nas quatro rodas e modelos com designs especiais – um conjunto de 130 veículos expostos, que representam a ampla variedade de produtos Mercedes-Benz.

Em posição destacada no conjunto está

uma torre cônica com 27 metros de altura, revestida de alumínio, um símbolo visível à grande distância. Dentro da torre, o Mundo Mercedes-Benz apresenta aos visitantes exposições regularmente renovadas que abrangem temas como pesquisa, segurança e design. As atuais 19 séries de modelos estão expostas em uma apresentação de produtos que representam os valores básicos da marca. O complexo inclui ainda um auditório externo para 500

pessoas sentadas e espaço para eventos com capacidade para 30 mil visitantes.

Além de exposições e eventos, o Mercedes-Benz Center Stuttgart terá sofisticadas instalações de serviço para veículos. Provido de um sistema de recepção por diálogo, centro de suprimento de peças e as mais recentes técnicas de trabalho, este conjunto de atendimento a carros de passeio comportará 16 baias para consertos, manutenção e outros serviços.



As duas rotas em espiral conduzem os visitantes a visualizar veículos e itens ligados à história do automóvel e da marca Mercedes-Benz, reunidos por tópico e período de evolução

com seus ícones automotivos correlatos: "Pioneiros - A invenção do automóvel, 1886 a 1990; "Mercedes - O nascimento da marca, 1900 a 1914; "Tempos de mudança - Diesels e Superalimentadores, 1914 a 1945; "Milagre pós-guerra - Forma e diversidade, 1945 a 1960; Visionários - Segurança e o meio ambiente, 1960 a 1982; "Movendo o mundo - Global e individual, 1982 aos dias atuais"; "Flechas de prata - Corridas e records".

A enorme variedade de veículos Mercedes-Benz é mostrada nas salas de coleção, conforme as áreas temáticas. Nelas o visitante pode visualizar produtos como o ônibus de serviço regular Mercedes-Benz-Benz O 305, perfeitamente normal, o famoso Millipede (caminhão pesado LP 333) um veículo de combate a incêndio LF 3500 com escada sobre plataforma giratória ou o Papamóvel usado por João Paulo II. Veículos que têm história própria e, em alguns casos, que também ajudaram a escrever a história, segundo a empresa. Os 160 veículos expostos incluem 80 carros de passeio, 40 veículos comerciais, 40 carros de corrida e recordistas.

No prédio com 47,5 metros de altura, construído em terrenos de 4.800 metros quadrados, podem ser vistos ainda um barco, duas aeronaves, três veículos rodoviários e 19 motores, fora os outros itens. ■

"Salas de coleção" diferentes. Em separado, o novo museu também documenta a história de veículos comerciais de mais de cem anos da companhia.

A história da Mercedes-Benz é contada

por tópicos e períodos históricos. Dessa forma, os itens expostos são colocados dentro de seu contexto histórico. As sete áreas temáticas apresentadas em ordem cronológica refletem uma era específica

12^o CONGRESSO SOBRE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS

6^a FEIRA RIO TRANSPORTES



8, 9 e 10 de novembro - Marina da Glória - Rio de Janeiro



6^a FEIRA
TRANSPORTES



FETRANSPOR
Federação das Empresas
de Transportes de Passageiros
do Estado do Rio de Janeiro
E SINDICATOS FILIADOS

Apoio Institucional:

CNT - NTU - ABRATI
ANTTUR - ANTP
FABUS - SIMEFRE



Serviço Atende tem frota de 268 vans, que percorrem 245 rotas pré-fixadas na cidade de São Paulo

res com capacidade de suportar até 250 kg. Esses seis assentos podem ser utilizados tanto por pessoas com deficiências, cujas cadeiras são dobráveis, tanto por acompanhantes, que também devem se cadastrar para terem direito ao serviço.

Porém, apesar do visível aumento da frota desde que surgiu, o número de veículos do Atende ainda não é suficiente para suprir as necessidades de todos que procuram pelo serviço. Segundo dados da São Paulo Transportes (SPTrans), 1.266 deficientes cadastrados no programa esperam para ser beneficiados. O tempo médio para ser atendido gira em torno de três meses, porém, José Carlos Piagioni, analista do Atende, afirma que a rotatividade dentro do serviço é grande. "Desde junho de 2005 quando as inscrições se tornaram permanentes, e com a mesma frota, já foram realizados cerca de 2.000 encaixes", ressalta.

Para otimizar o serviço e reduzir a demanda de espera, o Atende, ao completar dez anos em junho, lançou um projeto de parceria com a iniciativa privada a fim de agregar veículos ao serviço em troca de publicidade neles. A proposta da SPTrans, vinculada à Secretaria Municipal de Transportes, é uma parceria com empresas que estiverem interessadas em atuar com responsabilidade social: as empresas entram com ajuda financeira para ampliação e manutenção da frota, e recebem espaço proporcional à contribuição feita para uma frase e logomarca na parte externa dos veículos do Atende. Cada veículo tem cus-

Bom exemplo

O Atende, serviço de transporte gratuito para pessoas com deficiência física oferecido pela prefeitura de São Paulo, procura apoio em troca de publicidade

Juliana Mausbach

COM UMA LISTA DE MAIS DE QUATRO MIL usuários atendidos atualmente, o Atende, serviço gratuito da prefeitura de São Paulo (SP) que oferece transporte porta a porta

para a população portadora de deficiência física com alto grau de severidade e dependência que não tem condições de utilizar meios de transporte oficiais, se mantém firme no objetivo e na luta por aumentar sua capacidade de atendimento.

O Atende foi criado em maio de 1996 por um decreto municipal com a colaboração do Conselho Municipal da Pessoa Deficiente, da Comissão Permanente da Acessibilidade e das instituições ligadas a esses passageiros especiais. Começou a funcionar três meses depois com 35 veículos do tipo van. Hoje, o serviço conta com uma frota de 268 veículos das marcas Mercedes-Benz, Peugeot-Citroën, Volkswagen e Fiat, todos adaptados com dois boxes para cadeiras de rodas, seis assentos e elevado-



Elevador no veículo suporta 250 kg

NÚMEROS DO ATENDE

	Credenciados	Acompanhantes	Total
Cadastrados	5.495	4.926	10.421
Atendidos	4.229	3.795	8.024

to operacional em torno de R\$ 6 mil por mês para a prefeitura e em junho deste ano rodaram cerca de 148 quilômetros por dia. De acordo com informações de Piagioni, o programa já está tendo retorno e análises de contrato estão em andamento com uma empresa interessada.

LOGÍSTICA – Para se cadastrar, o deficiente precisa entregar ficha de avaliação médica preenchida pelo médico responsável, ficha de informações pessoais como renda, idade e composição familiar, além de dados sobre destinos, dias e horários das viagens pretendidas em um dos postos de atendimento do Atende. Se constatado que o deficiente se enquadra no



No veículo, dois boxes para cadeiras de rodas e seis assentos

perfil do serviço, ele é cadastrado e aguarda contato para começar a utilizar o transporte porta a porta. A escolha dos clientes ocorre de acordo com as disponibilidades apresentadas nas rotas de atendimento, e não por ordem de inscrição ou

prioridades. De acordo Piagioni, isso ocorre porque o serviço funciona baseado em 245 rotas pré-fixadas. "Para nós, uma vez que a pessoa está cadastrada, ela realmente necessita do serviço, e por isso todas estão em igualdade de condições. Sendo assim, todas elas têm nível de prioridade igual", explica.

Atualmente, os veículos do Atende percorrem por ano uma média de 12 milhões de quilômetros por todas as regiões da capital paulista.

No mês de maio deste ano foram registrados quase 144 mil atendimentos. Os cadastrados podem utilizar o serviço até cinco vezes no período de segunda-feira a domingo, sendo uma viagem por dia e dois destinos diferentes por semana. ■

Lucro Garantido!

Seu faturamento longe dos assaltos

Gaveta-cofre inibe a intenção de assalto.

- Fácil instalação
- Não altera o layout do veículo
- Elimina manutenção e substituição das gavetas convencionais
- Modelos exclusivos para microônibus



É desenvolvida com um sistema boca-de-lobo para segurança de valores maiores, e com temporizador, onde o momento de abertura é determinado pelo usuário ou trancão com chave única para frota.

SEGCASH
COMÉRCIO DE SISTEMAS DE SEGURANÇA

www.segcash.com.br

segcash@segcash.com.br

Rua Comendador Araújo, 86 - 5º andar - Sala 52

41 3322-7002 - Curitiba - Paraná - CEP 80420-000

Em busca da mobilidade eficiente

Florianópolis reformula seu sistema de transporte público, com boa aceitação dos usuários, e obtém aumento de demanda

Juliana Mausbach

A SECRETARIA MUNICIPAL DOS TRANSPORTES e Terminais de Florianópolis (SC) vem implementando mudanças operacionais no sistema de transportes da cidade visando reduzir ao máximo o tempo perdido pelos usuários com o deslocamento. Atualmente, com uma frota de 399 veículos, a velocidade média de circulação na cidade é de 19 km/h, a mesma verificada na capital de São Paulo com uma frota de 9.338 ônibus.

Os grandes entraves enfrentados pelo transporte público em Florianópolis devem-se às suas características geográficas que impõem limitações no sistema viário da cidade e que acabam interferindo diretamente no transporte. A inexistência de corredores exclusivos de ônibus, as dificuldades de ampliação de vias e o crescimento do número de veículos são importantes fatores que também interferem diretamente. Além disso, a cidade tem a característica de aumento sazonal significativo da população, principalmente na temporada de verão, que acaba dificultando o planejamento do sistema de transporte urbano.

REFORMULAÇÃO – Mudanças visando à melhoria do sistema estão sempre em pauta, porém algumas delas não são bem aceitas. Uma delas ocorreu em 2003, ano em que foi implantado no município um sistema de tronco alimentador que exigia que os passageiros realizassem transbordos, o que culminou em uma mudan-

ça radical na rotina dos usuários, gerando muitas reclamações e problemas operacionais. Para isso, a reformulação do sistema atualmente em execução, criou linhas diretas entre as várias regiões mais periféricas com o centro da cidade, eliminando a necessidade de um passageiro usar mais de uma condução para chegar ao seu destino. "A medida resultou em ganho de tempo de deslocamento e vem tendo boa aceita-

ção dos usuários", comenta o secretário dos Transportes e Terminais de Florianópolis, Norberto Stroisch Filho, sobre a satisfação dos passageiros.

Satisfação essa que também cresceu com a implantação de um sistema tarifário único, em janeiro de 2006, em substituição ao sistema de cobrança baseado em sete patamares de preços que era realizado. Esse sistema único possui apenas uma diferença

no valor da tarifa para quem utiliza o cartão magnético e para quem paga em dinheiro – com o cartão o usuário paga R\$ 1,80 pela passagem com direito a uma integração no sistema, já com dinheiro o passageiro paga R\$ 2,10. Stroisch ressalta que essa medida visa incentivar o uso do cartão magnético no sistema, que possui bilhetagem eletrônica e possibilita o ganho de tempo no acesso ao transporte.

De acordo com o secretário, em um ano as mudanças implementadas promoveram um sensível crescimento de demanda de usuários do sistema de transporte de Florianópolis. "De maio de 2005 a maio de 2006, o número de passageiros pagantes no sistema teve um aumento de mais de 500 mil passageiros por mês, passando de 4,2 milhões para 4,7 milhões de passageiros pagantes/mês", conclui Stroisch, lembrando que o custo justo da tarifa e a melhoria da qualidade do serviço oferecido foram os principais responsáveis por esse aumento. ■

PERFIL DO MUNICÍPIO DE FLORIANÓPOLIS

- População: 384.000 habitantes
- Frota de ônibus: 399
- Idade média da frota: 6,5 anos
- Frota de microônibus: 53
- Vans ou kombis legalizadas:
- Quantidade de empresas operadoras: 5
- Quantidade de linhas regulares de ônibus: 153
- Quantidade média de passageiros transportados por mês: 5.130.766
- Velocidade média de circulação: 19 km/h
- Quantidade de veículos de passeio: cerca de 145 mil março de 2006

GESTORA:


Secretaria Municipal dos Transportes e Terminais
Telefone: (48) 2106-7218
Secretário: Norberto Stroisch Filho

PROJETOS PLANEJADOS OU EM EXECUÇÃO:

Reformulação do Sistema de Transporte Coletivo de Passageiros.

PRINCIPAIS PROBLEMAS E PRIORIDADES NA ÁREA DE TRANSPORTE:

Velocidade do transporte coletivo no sistema viário



Homenagem aos profissionais
que transportam 55 milhões
de pessoas por dia



Prêmio Nacional PROFISSIONAL MODELO do Transporte Urbano 2006

PREMIAÇÃO

- 1º colocado 1 automóvel 1000cc – 0 km
- 2º colocado R\$ 6.000,00 (seis mil reais)
- 3º colocado R\$ 4.000,00 (quatro mil reais)

Cerimônia de premiação
24 de novembro
Belo Horizonte - MG

REALIZAÇÃO



ASSOCIAÇÃO NACIONAL
DAS EMPRESAS
DE TRANSPORTES URBANOS

www.ntu.org.br

**SEST
SENAT**

Serviço
Social do
Transporte

Serviço Nacional
de Aprendizagem
do Transporte

www.cnt.org.br

Bandag amplia produtos e serviços

Empresa anuncia em convenção no Uruguai ações para fortalecer sua atuação no mercado

A BANDAG MERCOSUL, TRADICIONAL empresa do segmento de recapagem de pneus, anunciou uma série de ações a fim de alcançar os 30% de crescimento da Rede Bandag Truck (BTS) previstos para 2006. As novidades são nos segmentos de produtos, serviços e comunicação.

Uma delas é a ampliação do leque de serviços oferecidos pela Rede Bandag

Truck Service (BTS) para o mercado brasileiro, que agora, além das famílias de pneus, freios, suspensão, lubrificantes e acessórios, também passa a oferecer assistência completa na parte elétrica, instalação de rastreadores de satélite e produtos de conveniência que vão desde seguro e central de informação de fretes até um cartão de crédito exclusivo. Cartão

este que possibilitará o pagamento dos serviços executados em qualquer um dos 104 pontos espalhados pelo País em até 12 vezes. As novas parcerias com o Unibanco, 3M, Delco Remy e Omnilink é que estão proporcionando essa ampliação de serviços. A Bandag espera que a Rede BTS chegue ao final deste ano com um total de 130 unidades instaladas.

Outra novidade é o lançamento de novos produtos da empresa: a banda BDR-HT2, para eixos de tração de veículos com alto torque, que nos testes rodou 33% a mais que o pneu novo, a BDM para pneus radiais de tração que rodem em pisos mistos, a BZE2-LT para eixos de tração de veículos leves e a BZY2, que roda tanto em eixos livres como de tração. A Bandag também apresentou a criação do E-Fleet, um chip de radiofrequência que, quando



TECNOLOGIA QUE ELEVA



PLATAFORMAS ELEVATÓRIAS PARA PORTADORES DE DEFICIÊNCIA FÍSICA
ÔNIBUS ou VANS

REDE DE REVENDA NACIONAL

MKS EQUIPAMENTOS HIDRÁULICOS LTDA.

Tel.: (11) 4789-3690 - Fax: (11) 4789-3689

E-mail: mks@marksell.com.br - Site: www.marksell.com.br

BalTec®
FREIOS



BANCADA E MALETA DE TESTES



Sistemas de Freios Pneumáticos



Freios a Disco



PARA SUA OFICINA E MANUTENÇÃO

Válvulas

Servos de Embreagem

Cilindros



Consulte nossos catálogos

Fone: (41) 2105 1000

www.baltec.com.br - baltec@baltec.com.br

inserido na borracha, permite a identificação e monitoramento do pneu.

Para o gerente geral da Bandag, Roberto Ducatti, a melhor maneira de aumentar a eficiência dos clientes é oferecer soluções de alto nível para o gerenciamento de pneus e a manutenção dos veículos.

O compromisso com a intensificação de investimentos em tecnologia e prestação de serviços foi renovado durante uma convenção realizada em Punta del Este, no Uruguai, em junho, na qual a empresa anunciou esses lançamentos para cerca de 400 parceiros entre concessionários, representantes e clientes convidados. Durante a convenção, a Bandag Mercosul realizou um painel sobre o setor de transportes que se tornou um amplo debate em torno das vantagens da terceirização da manutenção de frotas e questões que afligem o



Ducatti: Bandag oferece soluções em gerenciamento de pneus e manutenção de veículos para melhorar a eficiência

setor como o roubo de cargas. Lideranças expressivas como o vice-presidente da NTC&Logística, José Hélio Fernandes, e o dono de uma das maiores frotas de ônibus urbanos do País, Belarmino Marta, participaram do evento.

FACILIDADES – Buscando sempre a inovação, a Bandag Mercosul deu um passo à frente em comunicação com os seus parceiros e clientes. Além de ter lançado um novo portal na internet para serviços ao usuário da Rede BTS (www.redebts.com.br), a empresa é a primeira do setor de pneumáticos no Brasil a utilizar como recurso um canal de televisão para aumentar o contato com eles. Cada um dos mais de 130 concessionários Bandag e dos 104 BTS terá um ponto de transmissão da TV Corporativa em suas bases. Esse canal será utilizado em ações de treinamento e apresentação de produtos voltados para os funcionários da rede e para os transportadores. O E-learning, outro recurso de treinamento via internet usado pela empresa, também terá seu conteúdo, como o Curso Básico de Pneus, disponível na TV. ■

PERIODICAL TIME

LAVAGEM E LIMPEZA DE ÔNIBUS

A **PERIODICAL** empresa pioneira neste segmento, executando toda a limpeza interna e externa de frota de ônibus.

Atualmente somos responsáveis pela total higienização de 1300 ônibus/dia em diferentes categorias do ramo de transportes.

Visite nosso site
www.periodical.com.br

Tecnowash,
soluções em limpeza automotiva.
"Atendemos todo mercado Nacional e Mercosul."

Há 9 anos no mercado, a Tecnowash presta **Assistência Técnica e Fabrica** equipamentos de lavagem automotiva. Somos especializados em equipamentos para lavagem de ônibus e caminhões. **Qualidade e profissionalismo são nossos compromissos.**

www.tecnowash.com.br

TECNOSERV INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Rua Roland Natali, 114 - Jd. Santa Fé
Limeira - SP - CEP: 13482-366
Fone: 55 (19) 3442-3208
tecnowash@tecnowash.com.br

FERRAMENTA DE LIMPEZA

☎ 51.3635.1555

Ref.: 380.1

Dispensa escada.
Cabo de alumínio de 1,5m, 2m e 3m.
Fios florados de PET, com espuma.
Pará-brisas, corredores e carrocerias.

e-mail: odim@odim.com.br
site: www.odim.com.br

ODIM
Desde 1933



Divulgação: TV Globo / Jag Joneir

O ônibus Mercedes-Benz da equipe do JN percorrerá 15 mil km em dois meses

JN vai de ônibus para conhecer anseios do povo

Equipe jornalística da TV Globo viaja de ônibus pelo Brasil, durante dois meses, para ouvir a opinião dos brasileiros e transmitir ao vivo matérias sobre as regiões visitadas

O JORNAL NACIONAL SAIU PELO BRASIL a bordo de um ônibus Mercedes-Benz adaptado e pintado com o logo do programa da Rede Globo para conhecer a opinião dos eleitores e transmitir apresentações especiais ao vivo. Denominada Caravana JN o projeto prevê uma viagem – iniciada em 31 de julho em São Miguel das Missões, no Rio Grande do Sul – por 15 mil quilômetros de estradas brasileiras em todas as cinco regiões do País, parando em localidades pré-escolhidas para a equipe produzir matérias jornalísticas sobre as regiões visitadas e "traçar um panorama dos anseios dos brasileiros e captar os contrastes do território nacional". A série com o nome de Desejos do Brasil tem duração de dois meses, será transmitida de segunda a sábado dentro do Jornal Nacional, terminando no dia 30 de setembro, vésperas das eleições. No

trajeto de Belém a Manaus, a equipe de reportagem seguirá de barco pelos rios do Pará e Amazonas durante oito dias, e reencontrará o ônibus no Mato Grosso.

Para a viagem a Rede Globo utilizou um ônibus urbano Mercedes-Benz O-371 UP, de 18 toneladas, com motor de 238 cv,



No fundo, a sala de reunião de pauta para equipe de jornalistas

anteriormente utilizado para passeios e eventos esportivos. O veículo passou por algumas adaptações: o espaço ao fundo normalmente usado como quarto de casal foi transformado em sala de reunião de pauta e ilha de edição; nas laterais, uma das mesas de convivência foi substituída por poltronas e a outra foi convertida em mesa de trabalho com notebooks. Outros componentes foram mantidos: duas beliches, um toalete e uma minicozinha. Na parte externa, foram aplicadas a logomarca e cores do Jornal Nacional. O veículo, com 12 metros de comprimento, 2,20 metros de altura interna e carroceria de 2,40 metros, transporta o sistema fly way que permite transmissão via satélite de qualquer ponto do Brasil. O equipamento substitui uma unidade geradora móvel. Ao todo os equipamentos transportados chegam a 380 quilos. ■

Não deixe essa oportunidade passar! Seja um Técnico em Transporte!

Conheça o primeiro CURSO TÉCNICO na área de transporte, VIA INTERNET, do Brasil.



Técnico
EM TRANSPORTE URBANO E
RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS

Técnico
EM LOGÍSTICA E
TRANSPORTE DE CARGAS

Veja as novas turmas:

São Luís (MA): início em 26/08 • Técnico em Cargas • Técnico em Passageiros • Informações: (98) 3216 4600
Aracaju (SE): início em 01/09 • Técnico em Cargas • Técnico em Passageiros • Informações: (79) 3259 2422
Florianópolis (SC): início em 02/09 • Técnico em Cargas • Informações: (48) 3281 6200

MATRÍCULAS ABERTAS!

SEST SENAT

Serviço Social do Transporte
Serviço Nacional de
Aprendizagem do Transporte

Fale com o SEST/SENAT:
www.sestsenat.org.br - 0800 728 2891



Transporte contado de forma lúdica

Federação de transporte do Nordeste mostra a história do transporte coletivo de passageiros por meio de projetos culturais

CENAS COMUNS NO DIA-A-DIA DOS GRANDES centros urbanos não revelam os primórdios do transporte coletivo. O processo de evolução de como os antigos bondes com tração animal deram espaço aos modelos atuais de ônibus circulantes nas grandes metrópoles é contada, no entanto, de forma bem diferente em três estados do Nordeste por meio da cultura. De uma maneira criativa, a Federação das Empresas de Transportes Rodoviários dos Estados do Ceará, Piauí e Maranhão (Federação dos Transportes – Cepimar) narra um pouco da história do transporte coletivo de passageiros dos séculos XIX e XX por meio de projetos culturais e de resgate histórico. De forma lúdica, e por meio da cultura, esses projetos incentivam a curiosidade e o conhecimento do público visitante com relação ao setor do transporte nos três estados de atuação da instituição.

Para os visitantes desses projetos, o passado é revivido e recontado por meio de várias exposições que, juntas, formam uma colcha de retalhos de um cotidiano envelhecido pelo tempo, e histórias do passado são contadas por meio de antigas fotografias, acervo virtual, depoimen-

tos, réplicas de documentos históricos, recortes de jornais, biografias de empresários, cenários ilustrativos, centro de documentação e pesquisa. As exposições são instaladas nas unidades do Serviço Social do Transporte/Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte (Sest-Senat) nos três estados e têm visitação livre e gratuita.

Os diferentes projetos foram montados em ambientes envolventes e levam os visitantes a uma inesquecível viagem no tempo, cujo principal objetivo é expor ao público como aconteceu o processo de desenvolvimento e a evolução tecnológica dos veículos coletivos, além de ressaltar os personagens atuantes nessa história. Das iniciativas de resgate histórico da Cepimar, o projeto fixo “Memorial Fotográfico do Transporte Coletivo de Passageiros” é o mais antigo. A iniciativa narra a evolução em si do transporte coletivo de passageiros por meio de mais de 500 fotografias históricas expostas no memorial do Ceará, 253 fotos no memorial do Piauí e 282 no Maranhão.

Ao juntar pedaços da história da evolução do transporte coletivo de passageiros, cada exposição traz diferentes ver-

sões dela. A “Galeria do Transporte Coletivo de Passageiros” também é um projeto fixo e conta a história sob a ótica das empresas e dos empresários, mostrando o desenvolvimento do sistema de transportes, biografias, depoimentos e fotos, entre outras informações. O trabalhador também é lembrado com a exposição fixa “Salão do Trabalho em Transporte”, destinada exclusivamente às memórias do trabalho, no qual motoristas, cobradores e outros profissionais do setor do transporte ganham voz e registro quando, por exemplo, expõem lembranças, opiniões e vivências sobre a evolução e o desenvolvimento deste setor. Os documentos oficiais também têm a sua versão, já que são eles que estão reunidos, traçando o caminho da história do setor do transporte cearense, na mostra fixa “Mais de um Século sobre Rodas”. Como um ponto em comum entre as outras mostras, a exposição “Transporte no Ceará: Mostra Itinerante” reúne pedaços de cada uma dessas exposições citadas e suas abordagens, e vai ao encontro do público, sendo montada em shoppings, escolas, universidades e outros locais.

A sensibilidade e o dom artístico também fazem parte das exposições culturais da Cepimar. A reciclagem de sucata fez com que carrocerias, chassis e motores ganhassem novos formatos e virassem esculturas na mostra "Sucarte", criada e exposta pelas unidades do Sest/Senat do Ceará, Piauí e Maranhão por período temporário, tendo cada estado a sua mostra específica. No Ceará, por meio do painel fixo "Um Passeio pelo Tempo", são expostas pequenas e curiosas histórias e disponibilizadas ilustrações relativas a elas sobre as primeiras experiências do transporte coletivo de passageiros do mundo. A mostra temporária "Fortaleza pela Janela do Ônibus: Olhares dos Profissionais do Transporte", por outro lado, reuniu 30 fotos de Fortaleza captadas por profissionais do transporte coleti-

vo de passageiros, dentro da carga horária de trabalho deles, pela janela dos ônibus coletivos onde atuam diariamente.

"O incentivo à cultura e a valorização do setor dos transportes e de seus personagens em seus três estados de atuação é uma das metas da Federação dos Transportes - Cepimar", diz o presidente da instituição, David Lopes de Oliveira.

Pesquisadores e curiosos sobre o setor do transporte também têm espaços especiais com livre acesso ao trabalho da Cepimar. O projeto Acervo Virtual está ao alcance do público com apenas um clique nos endereços eletrônicos do Ceará (www.cepimar.org.br/bdceara), do Piauí (www.cepimar.org/bdpiui) e do Maranhão (www.cepimar.org/bdmaranhao). Nos sites, é possível encontrar material dos três estados de atuação da federação de

transportes, variando entre reproduções de leis, decretos, reportagens de jornais e revistas, contratos e até documentos administrativos de empresas de ônibus. Ao visitá-lo, o internauta pode perceber indícios das primeiras experiências de locação coletiva. Em paralelo, existe também o Centro de Documentação e Pesquisa dos Transportes no Ceará, onde o pesquisador tem disponível também uma biblioteca e uma hemeroteca. Alguns dos dez projetos citados acima e desenvolvidos pela Cepimar são mantidos nos três estados instituição; e outros, em apenas um deles. É por meio da documentação existentes no Centro de Documentação e Pesquisa dos Transportes no Ceará, situado na sede da federação no Ceará, que são montados todas as exposições e programas culturais da instituição. ■

11-5096.8104

ligue e assine

TECHNI bus
TRANSPORTE COLETIVO E TRÂNSITO

ITINERÁRIOS ELETRÔNICOS

Ajuste de intensidade automático

Fácil programação e seleção das rotas

Leve, estreito e resistente p/ a aplicação

VITAL TECH

Módulo transferidor com visor em LCD espelho do itinerário para o motorista

www.vitaltech.com.br (19) 3273 7079

GELADEIRAS AUTOMOTIVAS

12/24 Volts a Bateria

As Geladeiras ELBER a bateria são instaladas em ônibus, micro-ônibus, vans, motor home, caminhões e embarcações. Ligada na bateria em 12 ou 24 volts, a Geladeira ELBER pode ser regulada, através de termostato, para operar como refrigerador ou congelador. Com baixo consumo de bateria, funciona mesma com o veículo desligado.

GELADEIRAS ESPECIAIS

BEBEDOUROS PARA ÔNIBUS

ELBER
GELADEIRAS

ELBER INDÚSTRIA DE REFRIGERAÇÃO LTDA.
Rua Progresso, 150 - Agrônômica - SC - Brasil - 89188-000
Fone/Fax: (47) 3542 0404 / 3542 0405 - www.eiber.ind.br - eiber@eiber.ind.br

Custos Operacionais

VEÍCULO MICROÔNIBUS COM AR
MODELO/CARROCERIA Agrale 8.5 4x2 E-TRONIC
QUILÔMETROS RODADOS 10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1252,01	0,1252	10,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1220,44	0,1220	10,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1459,60	0,1460	12,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO	322,18	0,0322	2,7
SEGURO FACULTATIVO	406,81	0,0407	3,4
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	566,31	0,0566	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	5227,35	0,5227	44,0

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3734,00	0,3734	31,4
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	702,19	0,0702	5,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1594,71	0,1595	13,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	138,00	0,0138	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	6,19	0,0006	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	4,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6665,08	0,6665	56,0
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11892,43	1,1892	100,0

VEÍCULO ÔNIBUS RODOVIÁRIO COM AR
MODELO/CARROCERIA VW 17.210 EOD 4x2 Marcopolo Paradiso 1200
QUILÔMETROS RODADOS 10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2678,17	0,2678	13,8
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2578,46	0,2578	13,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	8,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	620,80	0,0621	3,2
SEGURO FACULTATIVO	683,79	0,0684	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	925,06	0,0925	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9216,43	0,9216	47,4

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6667,86	0,6668	34,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	512,88	0,0513	2,6
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2256,51	0,2257	11,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	246,00	0,0246	1,3
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	36,58	0,0037	0,2
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	2,5
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	10209,82	1,0210	52,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	19426,26	1,9426	100,0

VEÍCULO ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER COM AR
MODELO/CARROCERIA Scania K124 6x2 3e Marcopolo Paradiso 1800
QUILÔMETROS RODADOS 15.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	3686,07	0,2457	12,0
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	3985,21	0,2657	13,0
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1153	5,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	912,64	0,0608	3,0
SEGURO FACULTATIVO	1120,17	0,0747	3,7
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1457,62	0,0972	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	12891,87	0,8595	42,1

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	11202,00	0,7468	36,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1640,16	0,1093	5,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	3489,75	0,2327	11,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	630,00	0,0420	2,1
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	21,27	0,0014	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	735,00	0,0490	2,4
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	17718,18	1,1812	57,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	30610,05	2,0407	100,0

VEÍCULO ÔNIBUS RODOVIÁRIO COM AR
MODELO/CARROCERIA Mercedes-Benz O-500 4x2
QUILÔMETROS ROD 10.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2937,42	0,2937	14,5
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2922,92	0,2923	14,5
SALÁRIO DO MOTORISTA	1730,16	0,1730	8,6
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	693,37	0,0693	3,4
SEGURO FACULTATIVO	642,40	0,0642	3,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	961,96	0,0962	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9888,23	0,9888	48,9

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	6667,86	0,6668	33,0
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	695,83	0,0696	3,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2004,29	0,2004	9,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	244,50	0,0245	1,2
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	25,44	0,0025	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	675,00	0,0675	3,3
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	10312,91	1,0313	51,1
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	20201,14	2,0201	100,0

VEÍCULO ÔNIBUS URBANO
MODELO/CARROCERIA Volvo B10M 4x2 Marcopolo Torino
QUILÔMETROS RODADOS 5.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2139,86	0,4280	14,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2200,49	0,4401	14,5
SALÁRIO DO MOT.e COBRADOR	3182,64	0,6365	20,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	576,31	0,1153	3,8
SEGURO FACULTATIVO	525,33	0,1051	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	724,36	0,1449	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9349,00	1,8698	61,5

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3734,00	0,7468	24,5
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	603,05	0,1206	4,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	977,12	0,1954	6,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	221,25	0,0443	1,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	14,67	0,0029	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	312,50	0,0625	2,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5862,59	1,1725	38,5
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	15211,58	3,0423	100,0

VEÍCULO ÔNIBUS URBANO
MODELO/CARROCERIA Mercedes-Benz OF-1722 Busscar
QUILÔMETROS RODADOS 5.000

	VALOR		PART.
	R\$	R\$/KM	
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1416,69	0,2833	10,7
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1517,40	0,3035	11,5
SALÁRIO DO MOT. E COBRADOR	3182,64	0,6365	24,0
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	410,97	0,0822	3,1
SEGURO FACULTATIVO	414,00	0,0828	3,1
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	630,17	0,1260	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7571,87	1,5144	57,2

CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3590,38	0,7181	27,1
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	543,90	0,1088	4,1
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1080,00	0,2160	8,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	122,25	0,0245	0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	12,72	0,0025	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	312,50	0,0625	2,4
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5661,75	1,1324	42,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13233,63	2,6467	100,0

Auto Viação 1001



Assumir o controle da Viação Cometa era um dos sonhos de Jelson Antunes, que ele concretizou quando tinha quase 75 anos de idade

ninguém. A empresa fundada por Tito Mascioli era uma de suas referências. Quando comprou a Cometa, Jelson tinha quase 75 anos. "Perguntam porque decidi comprar uma empresa nessa idade. Respondo que plantei um pé de jabuticaba, mesmo sabendo que ele leva muitos anos para dar frutos", afirmou.

A Cometa não tinha mais o viço de antes, mas Jelson estava disposto a recuperar a empresa, o que vinha fazendo prazerosamente com sua equipe. A empresa enxugou a estrutura, redesenhou e renovou a frota e parte para novos passos — um deles criando, num mesmo ônibus, categorias diferenciadas de serviços como forma de se ajustar aos tempos.

Mais do que bens materiais — representadas por empresas entre as mais bem sucedidas na atividade — Jelson deixa um legado cheio de lições forjadas no trabalho e na competência. "O Brasil, país que tanto amava, perde um grande transportador. Eu, que tive a felicidade de trabalhar com o major Tito (Mascioli), tive outra felicidade, de conviver e aprender com 'seu' Jelson", diz o superintendente da Viação Cometa, Ivan Comodaro. ■

O adeus de um realizador

Jelson da Costa Antunes, fundador da Auto Viação 1001, deixou um legado repleto de lições forjadas no trabalho e na competência

POUCOS EMPRESÁRIOS VIVERAM COM TÃO intensa competência o transporte de passageiros como Jelson da Costa Antunes, falecido no início de agosto após complicações originadas de um acidente automobilístico.

O velório foi em "casa", na garagem da Auto Viação 1001, uma de suas empresas. Deixou vários legados, incluindo o Instituto JCA, que se propõe a formar pessoal de manutenção — eletricitistas e me-

cânicos — a partir de jovens carentes com vocação e talento para a atividade.

Jelson trabalhou até as vésperas da súbita morte. Tinha inegavelmente o tino para os negócios, mas não se afastava dos sonhos, um deles realizado em 2002, ao assumir o controle da Viação Cometa, empresa reverenciada como ícone no setor rodoviário de passageiros. Sempre admirou a Cometa e não escondia isso de

Trans LUX

URBANO
96L



RODOVIÁRIO
80L



MICRO
64L



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

Fresp realizará encontro de fretamento

Toda a trajetória da empresa de turismo CVC, e seu poder de se adaptar às mudanças e exigências do mercado para conquistar e crescer, será contada pelo presidente da empresa, Guilherme Paulus, durante o Sétimo Encontro das Empresas de Fretamento e Turismo, que acontecerá de 22 a 24 de setembro próximos no Hotel Blue Tree Park Paradise de Mogi das Cruzes (SP). O evento, que já conta com cerca de 300 inscritos, é promovido pela Federação das Empresas de Transportes de Passageiros por Freta-

mento do Estado de São Paulo (Fresp). No dia de abertura haverá a participação do famoso camelô David Portes, com a palestra "Uma Lição de Vida". As atividades do encontro contarão com diversas outras palestras que discutirão assuntos pertinentes ao setor, entre elas a de Magda Ardito, da Empresa de Turismo Santa Rita, sobre "Manutenção: Conhecendo as Causas para Melhorar", e de Gibson Luiz Pereira, da Itamaracá Transportes, sobre "Formação Profissional: Uma Opção Estratégica".

Itapemirim ganha direito exclusivo da marca

Uma das maiores empresas dedicadas ao transporte rodoviário e de passageiros e de cargas, o Grupo Itapemirim acaba



de conquistar o direito exclusivo de sua marca no Brasil em qualquer ramo de atividade, transformando-se em uma das quatro únicas marcas brasileiras de "alto renome" do País — as outras três são Perdigão, Aymoré e Natura. O alto renome, que foi concedido pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), é um instrumento legal que

combate o uso da marca por terceiros, em outros ramos de atividade. "É uma conquista com grande significado, pois

torna oficial o reconhecimento do mercado e do público consumidor para o trabalho sério de prestação de serviços de transporte rodoviário que estamos realizando há mais de meio século", diz Andréa Cola, diretora comercial da Viação Itapemirim. Fundada por Camilo Cola, a empresa atua há mais de 50 anos e tem 16 mil funcionários.

Mais câmbio automático Voith no projeto Transmilênio

Os 168 novos ônibus dos modelos B12M, da Volvo, e O-500 MA, da Mercedes-Benz, que estão saindo do Brasil para integrar a frota de ônibus do sistema Transmilênio em Bogotá, na Colômbia, seguem equipados com as modernas transmissões automáticas Voith DIWA, fabricadas pela Voith Turbo.

De acordo com o fabricante dos sistemas, rodam atualmente naquele país mais de 700 ônibus com transmissões automáticas da marca,

que foram desenvolvidas para atender às mais severas condições operacionais — especialmente dos sistemas de transporte do continente sul-americano. A Voith Turbo é uma divisão do Grupo Voith, que desenvolve e fornece tecnologia de ponta em componentes, sistemas e serviços relacionados a acionamentos. A divisão Turbo opera no Brasil há cerca de seis anos e sua fábrica, de 2.500m², está localizada na cidade de São Paulo (SP).

Novo diretor vai impulsionar rede Iveco

A Iveco, marca de veículos comerciais leves e pesados do grupo Fiat, nomeou Orlando Merluzzi como novo diretor de desenvolvimento da rede de Negócios para América Latina, em substituição a Carmello Impelluso, que retorna à Itália para assumir a direção mundial dessa área da Iveco Spa.

Merluzzi é engenheiro, administrador de empresas e especialista em marketing. Aos 43 anos, acumula 21 anos de experiência no setor automotivo, trabalhou em outras grandes montadoras do Brasil e adquiriu vivência em finanças, gestão comercial e desenvolvimento de rede de concessio-

nárias de caminhões.

Seu novo desafio na Iveco será encontrar novos grupos econômicos no Brasil para ampliar a rede de concessionárias. "Respeitamos a rede existente hoje, mas precisamos crescer", afirma Merluzzi, que veio da Volvo. De acordo com o plano de expansão desenhado pelo novo diretor, o primeiro passo é abrir concessionárias e pontos de assistência técnica em regiões onde a Iveco ainda não está presente, de forma a aumentar a capilaridade da rede e oferecer mais proximidade entre a empresa e seus clientes. A Iveco deve concentrar seus esforços iniciais no Nordeste e no Sudeste.

São Paulo testa ônibus para deficientes

A prefeitura de São Paulo está realizando testes com dois novos modelos de ônibus acessíveis para pessoas com deficiência física e visual na capital paulista. O primeiro teste foi realizado em junho, no itinerário que liga o Metrô Santa Cruz ao Terminal Santo Amaro na zona sul, trajeto escolhido para ser a primeira linha totalmente acessível da cidade. É nessa região que estão concentradas 80% das instituições que cuidam de pessoas com deficiência.

Um dos veículos em teste possui piso baixo central, já que os que circulam atualmente com piso baixo frontal enfrentam problemas para circular em regiões periféricas: a traseira e dianteira raspam no chão ao passar por valetas ou lombadas. Esse ônibus possui carroceria Millennium da Induscar-Caio com chassi modelo O-500 M da Daimler-Chrysler. O outro veículo possui carroceria Apache Vip da



Induscar-Caio com chassi Agrale MT 12.0 e piso baixo na dianteira.

Ambos os ônibus têm rampas de acesso e adaptações internas

como box para cadeira de rodas e espaço para cão guia. O ônibus Mercedes/Caio tem também um assento especial para pessoas obesas. Os testes seguem até setembro. A cada dia os veículos serão testados em uma linha diferente e devem

passar por todas as regiões da cidade. A expectativa da gestora do sistema SPTTrans é de que a primeira linha seja efetivada logo após o término dos testes.

Entidade promove veículo elétrico

Com o intuito de superar as barreiras que dificultam a adoção de veículos elétricos pela sociedade e pelo mercado, foi criada a Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE) no Rio de Janeiro. Incubada no Instituto Nacional de Eficiência Energética (Inee) e viabilizada a partir de iniciativas em parceria com a Universidade do Estado do Rio de Janeiro (Uerj), o foco da Abve são os veículos que

usam pelo menos um motor elétrico para sua tração, incluindo veículos elétricos a bateria, híbridos, de célula a combustível e trólebus. Segundo o presidente da Abve, Antônio Nunes Jr., a entidade não só contribuiu para o crescimento de programas que promovam o rápido desenvolvimento e comercialização de veículos elétricos, como participará de estudos e pesquisas para incentivar a tecnologia veicular elétrica.

Goodyear moderniza produção

A Goodyear do Brasil está investindo US\$ 65 milhões em sua fábrica de Americana (SP) para instalar um sofisticado processo de produção de pneus radiais para caminhões, ônibus e veículos fora-de-estrada. O sistema que está sendo implantado já é utilizado pela companhia nos Estados Unidos, porém é totalmente novo para Brasil. O objetivo da Goodyear é reduzir custos e produzir pneus com mais quali-

dade para manter a multinacional competitiva no mercado.

O valor aplicado na planta de Americana, considerada uma das mais dinâmicas e modernas do grupo no mundo, faz parte da soma de US\$ 120 milhões a ser investida pela companhia entre 2005 e 2007. A fábrica envia grande parte de sua produção para 96 países, entre os quais Estados Unidos e Japão.

Moduled no mundo:

MODULED
Itinerários Eletrônicos • www.moduled.com.br

- 18 anos de mercado trabalhando com painéis de LEDs
- Fornecedor de painéis internos para ônibus desde 1998
- Mais de 2300 itinerários eletrônicos em Santiago do Chile
- Primeiro fornecedor de painéis de LED para Carris de POA/RS
- Painéis frontais, laterais, traseiros e internos
- Mais de 20 modelos de painéis para ônibus urbanos, rodoviários e microônibus
- Painéis bicolores (verde + âmbar / azul + âmbar) - Lançamento
- Operação em todos os idiomas existentes (mais de um idioma simultaneamente), acentuação e pictogramas
- Assistência técnica em todo o Brasil e América Latina
- Sistema indicador de próxima parada (painéis internos, anunciador sonoro e GPS)

Alguns modelos (fotos obtidas nos locais de uso):

333 PALHOÇA-PPOLIS
Linha direta

Lançamento: 16-130/15 - 2 cores

SPECIAL BUS
16-130/15

T2 CENTRO
10-112/15

PP. CENTRAL
08-80/10

D. MARGARIDA
07-80/10

MODULED
08-64/10

16x35
16-35/15



Arte itinerante

Ônibus convertido em painel artístico leva o conceito de arte contemporânea a alunos e professores na periferia de São Paulo

Juliana Mausbach

O QUE ANTES ERA UM MEIO DE TRANSPORTE para universitários, hoje é uma obra de arte. Através mãos da artista Carmela Gross, mestre e doutora em Artes Plásticas pela Universidade de São Paulo (USP), um ônibus Mercedes-Benz, depois de executar sua função de transportar no campus alunos da Universidade de São Paulo por 15 anos, agora adquiriu um viés mais cultural do que utilitário.

A artista foi a primeira a executar uma intervenção artística no ônibus, que foi doado para o projeto Arte Passageira, desenvolvido pelo setor Educativo do Centro Maria Antonia, com

curadoria de Lorenzo Mammi e planejamento educativo de Rosa Iavelberg. O projeto tem como objetivo transmitir o conceito de arte contemporânea para



alunos e professores da rede pública de ensino.

Para isso, o veículo, modelo urbano Mercedes 0-371 de 1991, foi transformado "num pedaço enorme de carne", através de recortes e colagens de diferentes tipos de adesivos vinílicos e tecidos, que variam de rosa ao vermelho escuro. O antigo ônibus da linha USP, que recebe agora o nome Carne estampado em um letreiro luminoso, vai seguir durante um semestre, completamente camuflado, por diversas escolas públicas da zona leste paulistana, até ser modificado por outro artista do projeto. ■

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



Inovação tecnológica e busca constante de soluções às necessidades de nossos clientes são marcas da atuação da Shell em todo o mundo. E é assim que a Shell vem desenvolvendo para a sua empresa soluções integradas que proporcionam mais eficiência, agilidade e rentabilidade a suas operações. Deste esforço resultaram produtos como Shell Formula Diesel, lubrificantes Shell Rimula e um completo plano de Soluções em Manutenção, especialmente desenhados para atender o seu problema. Afinal, tornar sua empresa ainda mais valiosa é nossa prioridade.



Versatilidade.

Essa palavra é nossa marca.

família comum cação



ampla linha de produtos

viabilidade econômica

fácil manutenção

Família Caio Induscar. Nossas carrocerias, sua frota.



Versátil. Assim é a nossa família de ônibus, com produtos modernos, confortáveis e resistentes. Para todas as necessidades e operações de sua empresa, você pode contar sempre com a qualidade e a garantia de nossa marca, presente no mercado há 60 anos.



www.caio.com.br

Com você aonde for.



www.caio.com.br