

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 repostado 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 (sequencial)

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 Ipojuatur 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 Ipojuatur – 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.**



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.



**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%,

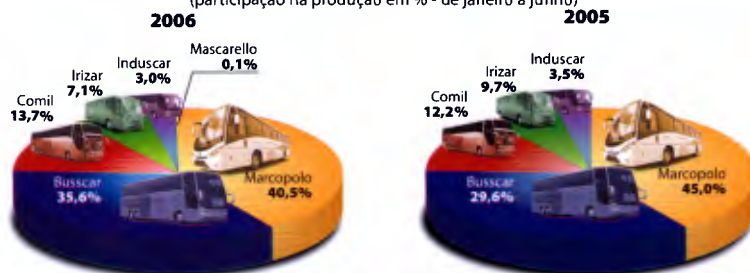
Nas carrocerias classificadas de intermunicipais, os destaques na produção couberam à Comil, que passou a ocupar um quarto desse mercado, em comparação a 17% em 2005 e a paranaense Mascarello, que respondeu por 7,7% do segmento, em cotejo com 1% registrado no primeiro semestre anterior.

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)

