

UMA DÉCADA E MEIA DE TRANSFORMAÇÕES

Meio mundo
anda de ônibus
em São Paulo

Mais potência
na nova linha
Volksbus

Viação Cometa adota
bilhetagem eletrônica
na estrada

A evolução do
empreendedor
Belarmino Marta

Marcopolo lança
quinta versão
do Torino

Itapemirim e Penha
investem
em frotas novas



15 ANOS

Para ser campeão,
tem que ser
Caio Induscar.



Ônibus rodoviários, urbanos, midi e micros. Em todas as categorias, frota campeã é Caio Induscar. Produtos que são sinônimo de força, beleza, conforto e segurança, quebrando todos os recordes de qualidade.

Caio Induscar. A marca dos campeões.



Com você aonde for



Caiu a ficha. Ainda bem

O ir-e-vir é essencial à população. Como necessidade fundamental, sua execução deve ser garantida e fiscalizada pelo poder público.

O gestor público por delegação do seu patrão, o contribuinte, deve cobrar eficiência e qualidade do prestador de serviço. Se a operação é de ônibus, significa, por exemplo, que os veículos devem rodar limpos, renovados, seguros, sem atrasos. Enfim, quanto mais virtude reunir o sistema, muito melhor.

Melhor para quem? Ora, para o usuário, patrão duas vezes: do gestor público e das empresas de ônibus. Nunca é demais lembrar que impostos e passagens, pagas na catraca ou nos guichês, fazem girar a máquina pública e os ônibus.

Disso tudo se depreende que ambos, gestor e empresário, devem ter um objetivo comum: garantir um bom serviço à população.

Technibus, em 15 anos de vida, testemunhou e analisou incontáveis tumultos que, regra geral, emperravam a execução de serviços de qualidade.

Neste momento, ao que parece, há um clima de trégua em favor do usuário. Nas cidades, após longo e tumultuado entreviro pela disputa de passageiros, nota-se um encaminhamento de soluções. Os chamados clandestinos estão sendo enquadrados às regras do sistema regular. Há, certamente, muito por evoluir, mas os passos nessa direção são animadores.

As administrações públicas estão entendendo que devem promover condições para a execução de um transporte de qualidade. E isso compreende a adoção de um sistema viário que privilegie o transporte coletivo, por exemplo.

Há, certamente, muito por fazer, mas de tanto ver triunfar a discórdia, os interesses contrários ao usuário, emerge finalmente um consenso de que a execução de um transporte de qualidade é certidão de maioria em benefício de todas as partes, indistintamente.

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

Filiada a:



SUMÁRIO

EMPREENDEDORES

Com fôlego juvenil aos 70 anos, Belarmino Marta mantém intensa rotina de trabalho à frente do Grupo Sambaíba, que tem 15 mil funcionários e 4 mil ônibus **6**

RODOVIÁRIO

Viações Itapemirim e Nossa Senhora da Penha renovam parte de suas frotas para manter a competitividade no mercado de transporte rodoviário de passageiros **10**

BILHETAGEM ELETRÔNICA

Viação Cometa inaugura sistema de bilheteagem eletrônica em algumas linhas de média distância para facilitar o embarque dos usuários e as operações administrativas **12**

VOLKSWAGEN

Novos modelos da linha Volksbus, composta por oito produtos, ganham mais potência e torque, além de um cockpit remodelado para facilitar o encarroçamento **14**

LANÇAMENTO

Clássico entre os urbanos, o ônibus Torino da Marcopolo chega ao mercado em nova versão, que se destaca pela leveza do design e pela renovação do interior **16**

SCANIA

Montadora comemora 50 anos de operação no Brasil e mantém a lucratividade, que é garantida pela exportação de 70% da produção de sua fábrica de São Bernardo do Campo **18**

MERCEDES-BENZ

Motor mecânico que equipa o miniônibus LO 712 e microônibus LO 812 passa a oferecer 115 cavalos de potência, cinco a mais que a versão anterior **20**

TECHNIBUS 15 ANOS

A revista acompanhou e fez um relato fiel da evolução da importante atividade de transporte de passageiros por ônibus ao longo de uma década e meia **22**

TRANSPORTE URBANO

A região urbana de São Paulo vem registrando aumento no número de usuários de ônibus e vai inaugurar mais um corredor em março, o Expresso Tiradentes **34**

MEIO AMBIENTE

O ônibus a gás Irisbus Iveco é testado em corredor da capital paulista para oferecer às operadoras uma alternativa energética na operação de transporte que contribui para reduzir a poluição **36**

CÉLULA DE COMBUSTÍVEL

Ponto de partida para o desenvolvimento de uma solução mais limpa para o transporte público, começa no País a construção do primeiro ônibus movido a hidrogênio **38**

TECNOLOGIA

Lançado pela Sabre Travel Network, sistema bus+fácil permite a compra de passagens rodoviárias em agências de turismo, como a CVC, e em lojas como Casas Bahia **40**

CARTÃO ELETRÔNICO

Lançamento do cartão automático BOM, com seis configurações, oficializou o funcionamento da bilheteagem eletrônica na Região Metropolitana de São Paulo **42**

PNEUS

Michelin introduz inovações em alguns dos modelos de pneus de carga produzidos no Brasil que aumentam sua vida útil e a economia dos transportadores **44**

MOTORES

Cummins iniciará, ainda este ano, as operações da Cummins Emission Solutions (CES) no Brasil, intensificando as ações de responsabilidade social e ambiental **46**

GOIÂNIA

Operadoras da capital goiana abastecem 100% de suas frotas com o combustível B2, unindo-se aos esforços para atenuar os efeitos da poluição ambiente nos centros urbanos **48**

CATRACAS

Sempre atenta às oportunidades do mercado de transporte de passageiros, a Wolpac se prepara para aumentar a oferta de soluções de controle de acesso e crescer 28% em 2007 **50**

PESQUISA

Acidentes nas rodovias brasileiras resultam em prejuízos anuais de cerca de R\$ 22 bilhões, de acordo com pesquisa elaborada em conjunto pelo Denatran, Ipea e ANTP **52**

MERCADO

Pelo terceiro ano consecutivo, a produção nacional de carrocerias bate novo recorde e registrou em 2006 aumento de 10,1% em relação ao total fabricado no ano anterior **58**

SEÇÕES

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

SISTEMA METROVIA DE GUAYAQUIL. MAIS UM AVANÇO DA TECNOLOGIA TACOM.

Depois de consolidar sua eficiência e versatilidade com grandes projetos de bilhetagem inteligente no Brasil, a tecnologia da TACOM está conquistando a América Latina. Já está funcionando o Sistema Metrovia de Guayaquil, cidade equatoriana com 2,5 milhões de habitantes. Um projeto inovador, que abrange 7 troncais e suas linhas alimentadoras. Todas as informações sobre frota, passageiros, arrecadação e geo-referenciamento são acompanhadas em tempo real pelo CCO – Centro de Controle Operacional – desenvolvido pela TACOM. Uma prova de que inovação e tecnologia não têm fronteiras.



www.tacom.com.br

31 3348 1000



Belarmino Marta: comandante de um grupo que opera 4 mil ônibus e emprega 15 mil pessoas

Quem faz o que gosta, cresce e convence

Belarmino da Ascensão Marta é declaradamente apaixonado pelo mundo do ônibus, daí a expansão contínua do grupo que dirige, dono de 4 mil ônibus e empregador de 15 mil profissionais

Um dos maiores empresários do setor de passageiros do País, Belarmino da Ascensão Marta, que controla o Grupo Sambaíba, operador de 4 mil ônibus, empregador de 15 mil pessoas, entre outros grandiosos números, tem uma trivial, até simples, explicação para aos 70 anos de idade demonstrar ainda garra quase juvenil para o trabalho. "Faço o que real-

mente gosto. Isso é uma fonte para crescer e ser feliz".

A atividade de Belarmino, como é chamado, é bastante intensa. Seu cotidiano é permeado de incursões às empresas que o grupo opera em 16 cidades paulistas.

Acompanha efetivamente com vivo interesse a evolução dos negócios. Uma de suas preocupações latentes é com as ga-

ragens. São 25 unidades catalogadas no portfólio do grupo. "Delas todas, pelo menos 20 já estão dentro das condições que entendemos ideais", explica, para detalhar. "Garagem tem que ser limpa, clara, funcional, projetada para não agredir o meio ambiente, enfim, precisa reunir atributos que garantam uma operação de trabalho eficiente e agradável".

Os números exibidos pelo Grupo Sambaíba são admiráveis. Por exemplo: na maior cidade brasileira, São Paulo, opera 1,3 mil ônibus e movimenta 13% dos 2,6 bilhões de passageiros transportados. Só de óleo diesel, seus ônibus, que rodam na capital paulista, consomem 5 milhões de litros mensais. "Isso é a metade do nosso consumo total, de 10 milhões de litros por mês", frisa o empresário, que está há 46 anos no ramo. "Quando comecei, em 1961, só três pessoas tinham automóvel: eu, meu gerente e um sócio. Hoje, nas nossas garagens, vejo o estacionamento repleto de carros de funcionários. Isso é muito bom, sinal de evolução".

A evolução material não é desacompanhada da reciclagem profissional. Nas garagem o espaço reservado para treinamentos é sagrado. "Os veículos evoluíram muito e o pessoal precisa acompanhar. Nossa obrigação é oferecer os meios para que os conhecimentos possam ser assimilados", afirma.

Numa das modernas garagens, no Jardim Tremembé, na zona norte de São Paulo, com área total de 50 mil metros quadrados, além do pátio, da oficina, funilaria, refeitório, salas de treinamento, há um auditório para 250 pessoas. "Maior ou menor, é um espaço que estamos dedicando nas garagens para trazer palestrantes que falem sobre saúde, meio ambiente, cidadania e outros temas que ampliem os horizontes de nossos funcionários", explica.

Além de se realizar com a evolução dos conhecimentos dos funcionários, outro indisfarçável orgulho do empresário português, nascido na aldeia Vilar do Rei, província dos Trás-os-Montes, e que em 2007 completa 55 anos vividos no Brasil, é ser cercado por equipe afinada de diri-



Belarmino (à dir.) em 1968 na garagem da primeira empresa, a Brasil Luxo, fundada com o cunhado Antonio José da Fonseca

gentes. "Temos gente que gosta do que faz". E nesse ponto diz que a evolução do filho, Belarmino Junior, hoje com 38 anos, não é surpresa, "Desde os 14 anos que ele vem às empresas. Estudava parte do dia e, em outra etapa, acompanhava os negócios".

Belarmino pai é contumaz comprador de empresas. São incontáveis os negócios que fez em sua trajetória. O filho tem seguido as pegadas. "As negociações de compra das viações Rosa dos Ventos e Boavista, da região de Campinas, foram conduzidas pelo Júnior", relata.

A questão da sucessão está, pois, en-

caminhada. Além de filhos, sobrinhos, outros parentes estão na gestão dos negócios do Grupo Sambaíba. Além dos ônibus, sua atividade principal tem ramificações em vendas Mercedes-Benz e no Pastifício Selmi, que produz a marca de macarrão Renata. Essa área alimentícia é conduzida pela filha Carla Marta.

A maioria da frota do grupo tem chassis Mercedes-Benz, mas há também, em menor escala, produtos Scania e Volvo. Nas carrocerias, predominam as marcas Caio, com 50% do total, Busscar, 35%, e Marcopolo, 10%. Outros 5% são formados por carrocerias Comil, Neobus e Irizar. "Optamos, por questões de padronização, de facilidade de peças e manutenção, em não diversificar", diz Belarmino Marta.

Houve momentos, com as crises da Caio e Busscar, em que a concentração de marcas chegou a preocupar o Grupo Sambaíba. "Mas, continuamos a apoiar e, hoje, vemos com satisfação que essas encarregadoras estão em momento favorável".



Sistema automatizado de abastecimento numa das 25 garagens do grupo

O empresário cita o renascimento da Caio depois que teve sua massa falida assumida pelo Grupo Ruas, outro grande empresário de ônibus de origem portuguesa. "Diria que eles tiveram coragem, senso de oportunidade e competência", acentua Belarmino Marta. "A competência por encontrar na própria família pessoas que se destacassem e conduzissem as várias áreas de um novo negócio".

Torcedor da Portuguesa de Desportos, Belarmino diz que já teve maior participação no cotidiano do clube. "Vejo com satisfação, hoje, a agremiação ser conduzida por dirigentes bem-intencionados", diz num dos raros momentos em que o tema desvia dos negócios. Outro momento fora desse "script" é dedicado a falar do prazer em ser avô de Belarmino Neto, de quatro anos, e Manoela, com três ainda incompletos.

Apreciador de bacalhau, além da iguaria, curte com destacado prazer um bom vinho. Sorri largamente quando lê na carta de vinhos de um restaurante de São Paulo uma frase: "A penicilina cura os homens, mas é um vinho que os torna felizes".

O Grupo Sambaíba compra em torno de 700 ônibus novos por ano. Isso garante a idade de cinco anos, média praticada pelo conglomerado, se bem que na cidade de São Paulo a idade esteja em 3,5 anos. A

compra das sete centenas de carros exige acima de R\$ 200 milhões de investimentos só em renovação. "Os números envolvidos no negócio de ônibus são astronômicos. Fico triste quando vejo ainda que algumas autoridades não percebem essa grandeza", desabafa.

A rotina de operação é frenética. Um ônibus em São Paulo roda em média 270 quilômetros diários. São 8 mil quilômetros mensais por carro. Isso envolve consumos inimagináveis.

Os 4 mil carros do grupo, além de 120 milhões de litros de diesel por ano, demandam 480 mil litros de óleo de motor ao cabo de 12 meses. De pneu recapado, a demanda anual está por volta de 10 mil unidades. Este serviço, por sinal, é um dos raros, especializados, que o grupo não terceiriza. "Tivemos muitos problemas e, para garantir que o material utilizado seja de primeira, decidimos tocar essa atividade". A funilaria, outra tarefa especializada, ainda feita pelo grupo, tende a ser terceirizada. "Estamos estudando propostas", diz.

Manter e conservar uma frota de 4 mil ônibus exige um grande aparato. "Rece-



"Precisamos de mais corredores e canaletas"

bemos nas garagens 1.600 notas de produtos por dia", revela o empresário. São incontáveis itens, um deles não pode faltar. "Usamos obrigatoriamente um aditivo de radiador que é misturado em proporção igual à de água. É um produto caro, mas indispensável para manter a temperatura estável de arrefecimento".

A prevenção é um antídoto para o controle de custos. "Com óleo de motor, por exemplo, especificamos o de alta durabilidade. Custa mais, porém, preserva a vida do coração do veículo".

Uma política que está tomando corpo no setor, especialmente no Grupo Sambaíba, é a promoção do quadro interno para o trabalho de motoristas. "Um terço dos nossos motoristas era cobrador. Claro que antes de entregar o volante, houve um treinamento que envolveu teoria e prática", relata Belarmino Marta, que exemplifica: "Ônibus com dois volantes, num deles o instrutor, são utilizados para as aulas práticas".

Para um imigrante que chegou sem poses e venceu num país que oferece mais oportunidades do que desafios, não é permitido ceticismo. "O ônibus tem muito futuro. É preciso que as autoridades tenham o discernimento para valorizar a atividade. Somos importantes, grandes empregadores e oferecemos um serviço essencial", diz Belarmino Marta, para concluir: "Precisamos multiplicar o transporte em canaletas, garantir maior velocidade comercial ao transporte coletivo. Criadas as condições para uma boa operação, deixa para nós, empresários, a incumbência de tocar a operação, o que sabemos fazer a custo muitíssimo mais barato do que o poder público". ■



Grupo compra 700 novos ônibus por ano, incluindo modelos articulados

Com o ar condicionado DENSO, não tem tempo quente.



RP 100

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

Frotas novas nas estradas

Viação Itapemirim e Nossa Senhora da Penha investem R\$ 50 milhões para assegurar a qualidade dos serviços e acompanhar o crescimento que projetam para 2007

■ JULIANA MAUSBACH

FROTA DE 2 MIL ÔNIBUS. ITINERÁRIO PARA 2 mil cidades brasileiras. Transporte de 5 milhões de passageiros por ano. Mais de 27 milhões de quilômetros percorridos por mês. Esses são os números atuais da Viação Itapemirim e da Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha, ambas pertencentes ao Grupo Itapemirim, que, diante da responsabilidade de transportar vidas, trabalham com princípios de conforto, segurança e excelência para seus clientes.

Princípios estes que vêm impulsionando o desenvolvimento dos negócios juntamente com o investimento em tecnologia. No final do ano passado, as empresas, dentro da programação anual de uma média de 10%, renovaram suas frotas. A Viação Itapemirim investiu cerca de R\$41 milhões na aquisição de 70 novos ônibus: 40 veículos da Marcopolo (modelo Paradiso 1200) e 30 da Busscar (modelo VistaBus HI). Os chassis são Mercedes-Benz O 500, exceto dez unidades que são de fabricação própria. Já a Empresa de Ônibus Nossa Senhora da Penha comprou 20 novos ônibus da Busscar com chassis Mercedes-Benz, do mesmo modelo da Itapemirim, porém diferenciados por serem de serviço executivo com poltronas anatômicas e ar condicionado ecológico. O investimento foi de R\$ 9 milhões.

"A renovação de frota, além de ser fundamental, é prioridade tanto para a Viação Itapemirim quanto para a Penha. Entendemos que só assim seremos cada vez mais competitivos no mercado, oferecendo aos nossos usuários um serviço com qualida-



Frota conjunta de 2 mil ônibus do grupo transporta 5 milhões de passageiros por ano e incorporou 70 veículos novos com carrocerias Marcopolo e Busscar

de, tecnologia e segurança de ponta", justifica Jose Valmir Casagrande, superintendente da Nossa Senhora da Penha. Esses novos ônibus substituem 30 ônibus antigos da Penha, que foram colocados à venda, e 90 da Itapemirim que ainda está definindo o destino dos veículos. Com essa renovação, a frota atual das empresas é de 250 e 1.600 ônibus, respectivamente.

Além da renovação, continuar investin-

do em manutenção preventiva, corretiva e preditiva, treinamento de funcionários, programas de qualidade de vida, qualidade de atendimento e estrutura adequada são planos das duas empresas que pretendem crescer mais que em 2006. A Viação Itapemirim pretende atingir o faturamento previsto de R\$ 466 milhões, um crescimento de 6% em relação ao ano passado. Já a Nossa Senhora da Penha

deve crescer 8% neste ano e alcançar um faturamento de R\$ 90 milhões. Até novembro de 2006, cada empresa apresentou uma média de crescimento de 3,5%, com faturamento de aproximadamente R\$ 465 milhões: a Itapemirim faturou R\$ 381 milhões e a Penha, R\$ 83 milhões.

"Consideramos 2006 um ano muito positivo e dentro das expectativas traçadas no começo do ano", afirma Ronaldo Fassarela, superintendente da Viação Itapemirim, lembrando que é no período de alta temporada, de dezembro e fevereiro, que as empresas apresentam uma melhor performance devido ao aumento de 80% no movimento. "Nosso país sempre teve vocação para o transporte rodoviário e, além disso, as pessoas estão, no período de lazer, optando como nunca por viajar a turismo", explica, apontando que o mesmo acontece no setor de turismo de negócios.

De acordo com Fassarela, um bom exemplo é o serviço inédito que a Itapemirim Turismo (Itur), operadora de turismo do Grupo Itapemirim, e a Rede Othon têm oferecido desde novembro passado no setor de turismo rodoviário. Com foco no turismo de negócios e no de lazer, o serviço facilita as viagens entre o Rio de Janeiro e São Paulo, incluindo passagens rodoviárias (ida e volta) e uma diária em um dos hotéis da Rede Othon, com café da manhã. A administração do serviço foi feita pela Itur, que negociou uma tarifa exclusiva em sete hotéis da Rede Othon e também gerencia as vendas feitas nos guichês das rodoviárias (Rio/São Paulo), pela internet ou pela Linha Direta Itapemirim (LDI).

"As passagens rodoviárias possuem preços diferenciados de acordo com o serviço escolhido (convencional, semileito e leito) e o preço da hospedagem também é



Na sede da Itapemirim em Cachoeiro funciona uma linha própria de montagem de chassis desde 1992

variável de acordo com o tipo de acomodação (single ou duplo/luxo ou standard)", ressalta Fassarela. "A Itur e a Rede Othon, parceiras dessa novidade, uniram suas potencialidades para o desenvolvimento de uma alternativa que alie praticidade e economia nas viagens entre o Rio de Janeiro e São Paulo", comenta o superintendente.

TECNOLOGIA CATIVA – Inaugurada em 1984 em Cachoeiro de Itapemirim (ES), a Revisa é a sede da Diretoria de Manutenção da Itapemirim, setor responsável pela manutenção da frota da viação e pelo desenvolvimento de tecnologia para inovação nos veículos da empresa.

"Quando os ônibus atingem um determinado tempo de uso ou de quilometragem rodada, ou ainda quando sofrem avarias, é preciso fazer uma reforma geral nos veículos. Essa reforma acontece na Revisa, onde é realizada também a assis-

tência técnica e o treinamento de funcionários", explica Fassarela, da Viação Itapemirim.

O departamento de assistência técnica dos setores entra em contato com a Revisa que faz a identificação da ocorrência e providencia o recolhimento do veículo. Os veículos passam então por análise e são executados os serviços necessários para corrigir todas as irregularidades. Só depois de uma avaliação, o veículo é devolvido ao tráfego. "Executamos testes com critérios rigorosos para garantir a qualidade dos serviços prestados. Nenhum veículo é liberado antes de ser colocado em teste de desempenho, simulado em pista", ressalta.

É nesta sede de Cachoeiro que também funciona uma linha própria de montagem de chassis desde 1992. Ultimamente a unidade fab-

brica apenas de acordo com a demanda do Grupo Itapemirim, mas até 1999 a fabricação era contínua. "No ano passado foram fabricados dez chassis, em 2005 foram 60. Porém até 1999, a produção chegou a 650 unidades", contabiliza Luis Fernando Reis, gerente geral de Manutenção da Revisa.

De acordo com ele, os chassis são homologados pelos órgãos competentes e adequados para carrocerias fabricados pela Marcopolo e pela Busscar, marcas com que a Itapemirim trabalha por produzirem conforme a solicitação da operadora capixaba. "Antigamente, as encarregadoras produziam e colocavam à venda no mercado, por isso nós produzíamos", justifica Reis. Segundo ele, agora, com a possibilidade das solicitações da Itapemirim serem atendidas de maneira específica pelas empresas citadas, não há mais necessidade da produção cativa em série. ■



Cometa sai na frente

Para facilitar o embarque do usuário e dinamizar as operações administrativas a Viação Cometa inaugura o sistema de bilhetagem eletrônica nas estradas

■ SONIA CRESPO

A BILHETAGEM ELETRÔNICA DESEMBARCA em primeira mão em linhas de média distância da Viação Cometa. Desde novembro do ano passado, a empresa está operando em sua linha São Paulo-Jundiaí, no estado paulista, por onde viajam cerca de 120 mil passageiros/mês nos dois sentidos, o novo sistema desenvolvido pela Transdata. "A bilhetagem traz muito mais conforto para o passageiro e facilita o processo de emissão de passagens, já que o embarque se torna muito mais fácil", observa Ivan Comodaro, diretor-superintendente da Viação Cometa, que estima um investimento inicial de R\$ 500 mil na implantação. A ideia principal foi criar uma solução facilitadora para os usuários que viajam diariamente, a trabalho ou a estudo, e necessitam comprar a passagem de

ida e volta todos os dias, assim como para os viajantes eventuais.

"No caso da Cometa, esse cotidiano é comum em linhas de média distância, de até 150 quilômetros, como São Paulo-Jundiaí, São Paulo-Campinas, ou São Paulo-Sorocaba, onde existe um grande número de viajantes com esse perfil", comenta o diretor-superintendente da Transdata, João Vicente Gaido. Durante quatro anos, a Transdata estudou as especificidades dessas linhas, para apresentar um programa de bilhetagem customizado. De acordo com Gaido, nesta primeira fase de implantação circularão 35 microônibus com validador embarcado e a previsão é instalar o equipamento em até 150 ônibus. O sistema de bilhetagem automática rodoviária está totalmente

integrado com sistema de vendas de passagens e emissão de cupom fiscal (em guichê da rodoviária), adotando a tendência mundial em tecnologia de interoperabilidade dos sistemas, por meio do equipamento embarcado devidamente estruturado para suportar interfaces com diversos outros equipamentos embarcados que compõem o ITS (Intelligent Transport System). A bilhetagem automática traz grandes vantagens para a empresa de transporte, como permitir a fidelização dos passageiros mais frequentes e antecipar a receita através da venda de créditos pré-pagos, mas também ajuda o usuário, que não necessita levar dinheiro e passa a ter mais segurança nas viagens de distâncias maiores.



Sistema de bilhetagem eletrônica customizada, fornecido pela Transdata, será instalado em 150 ônibus rodoviários

OTIMIZAÇÃO DO SISTEMA – Os cartões magnéticos, do tipo sem contato, serão emitidos pela própria Cometa, em sua garagem principal, na cidade de São Paulo. Gaido explica que a Cometa optou por um sistema funcional semelhante ao utilizado nos ônibus urbanos, que otimizasse o processo de vendas de passagens, controlando a numeração da emissão, caixa gerado e o fechamento, entre outros serviços, que levavam de três a sete dias para serem contabilizados. "Com a automação, será criado um dinamismo administrativo e um controle mais apurado na venda de passagens na estrada", diz.

Ele esclarece que todo o sistema integra os validadores, instalados dentro dos

veículos, um PC em cada uma das garagens da Cometa, e um posto central, na garagem principal, que centraliza todos os dados do sistema. O projeto de implantação da bilhetagem automática teve início há dois anos. Nesta primeira etapa de funcionamento do sistema, serão utilizados três segmentos de cartões magnéticos: Escolar, Vale-Transporte e Comum. Numa segunda etapa, que ainda não tem previsão de início, entrarão em circulação os cartões de gratuidades.

A Transdata tem hoje, em processo de implantação, dois sistemas de bilhetagem eletrônica rodoviária parecidos com o modelo instalado na Cometa: as empresas Viação Progresso e Rodotur, ambas do Re-

cife (PE). Também está em negociação com a Viação Guanabara, de Fortaleza (CE), e com as companhias Viação Barros e Real Alagoas, de Recife. Gaido salienta que a bilhetagem eletrônica no transporte rodoviário de passageiros poderia atender muitas outras localidades, incluindo as linhas de longas distâncias, mas hoje está limitada à legislação do ICMS, que varia de acordo com cada estado da federação. "O veículo que sai de São Paulo rumo ao Rio de Janeiro paga duas taxas de ICMS: uma referente ao índice paulista e outra de acordo com o CNPJ da empresa no outro estado. Como não há unificação do ICMS fica impossibilitada a implantação da bilhetagem automática em linhas interestaduais", observa.

Gaido diz ainda que os sensores embarcados no sistema de bilhetagem eletrônica rodoviária permitirão, para as empresas, muito mais que apenas o controle da contabilidade gerada com a venda de passagens. "O sistema poderá controlar, por exemplo, o funcionamento de câmeras internas no veículo, assim como a quantidade de paradas do ônibus, calcular o custo de combustível por quilômetro e contar as rotações do motor", diz o executivo. Isto significa que ao conectar e integrar todas essas informações o frotista terá à disposição um sistema de gerenciamento operacional da frota que funciona no mesmo equipamento da bilhetagem. ■



ITINERÁRIO
LightDot



- **Tecnologia LightDot**
- **Para urbanos, rodoviários e micros**
- **Totalmente eletrônico**
- **Alta visibilidade dia e noite**
- **Controle automático de intensidade**

FRT Tecnologia Eletrônica Ltda.
Recife - PE Brasil TEL.: +55 (81) 3081.1850 FAX.: +55 (81) 3081.1899
email: vendas@ftr.com.br http://www.ftr.com.br/

Mais potência na linha Volksbus 2007

Atenta a mudanças no mercado de ônibus, que exige desempenho cada vez melhor, a montadora atualiza constantemente seus chassis para garantir a rentabilidade na operação

A VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS apresentou os primeiros componentes da nova linha de chassis de ônibus Volksbus 2007: são os modelos médios VW 15.190 EOD e VW 17.230 EOD, modelos urbanos com motor dianteiro, e o rodoviário VW 18.230 EOT.

De acordo com a montadora, a necessidade de constante atualização dos produtos deve-se a fatores como a redução do número de passageiros transportados por quilômetro rodado, a oficialização das cooperativas no transporte das grandes cidades e a diminuição da velocidade média dos ônibus. O que exige que a montadora ofereça veículos que assegure a rentabilidade do operador.

A grande novidade dos novos modelos urbanos é a motorização mais potente, desempenho proporcionado por motores MWM International. O modelo VW 15.190 é equipamento com o motor Acteon 4.12 TCE, que desenvolve 185 cv de potência a 2.200 rpm e torque de 69,3 kgfm entre 1.200 rpm e 1.600 rpm. Já o VW 17.230 leva o motor Acteon 6.12 TCE, com potência de 225 cv a 2.200 e 84,4 kgfm de torque, também obtido entre 1.200 rpm e 1.600 rpm.

As melhorias de performance são decorrentes de um trabalho conjunto entre as equipes de engenharia da Volkswagen e da MWM International, que "uniu o menor consumo de combustível ao maior torque e potência numa mesma solução de transporte", informaram as empresas. A obtenção de maior torque e potência em rota-



Modelo VW 15.190 EOD é equipado com o motor Acteon 4.12 TCE, de 185 cv

ções mais baixas proporciona melhores arrancadas e retomadas de velocidade, o que resulta em menor consumo de combustível e melhor desempenho do veículo.

Os modelos VW 15.190 e VW 17.230 possuem novo cockpit para facilitar o encarroamento. O painel de instrumentos passa a ser fornecido na cor preta - em todos os modelos Volksbus - em harmonia com as molduras desenvolvidas

pelas maiores empresas encarroadoras.

A capacidade técnica de carga dos chassis também foi alterada. No modelo de 15 toneladas, o peso bruto total passou para 15.500 quilos e no ônibus de 17 toneladas, para 17.200 quilos. O aumento da capacidade técnica garante maior durabilidade dos componentes e distribuição ideal de carga após encarroado, informa a montadora.

Destinado ao uso urbano, piso baixo e