

TECHNI

bus

TRANSPORTE COLETIVO
E TRÂNSITO

Nº 53 - ANO 11

R\$ 8,00

OTM
EDITORA LTDA.



ÔNIBUS INÉDITOS RODAM EM CORREDOR PAULISTA

MARCOPOLO, BUSSCAR, COMIL, INDUSCAR/CAIO, IRIZAR:
um balanço de 2001, planos para 2002

O cliente sempre tem razão

É com muito orgulho que apresentamos a mais nova conquista de nossa empresa.



Pela busca constante de novas tecnologias para aplicar em seus produtos e assim oferecer os melhores serviços aos Clientes, a Bandag do Brasil Ltda. conquistou um dos mais cobiçados prêmios, que entrará para a história da empresa: o IV Prêmio NTC Fornecedores do Transporte, na categoria de "melhor recuperadora de pneus." É mais uma vez o mercado de transportes brasileiro reconhecendo a alta qualidade do nosso trabalho. Além de ser especializada em recapagem a frio de pneus, a Bandag disponibiliza uma diversidade de serviços com a mais alta qualidade, sempre transmitindo confiança aos seus Clientes em tudo que faz.

A Bandag agradece aos seus Clientes e Concessionários que se empenharam em mais esta conquista inédita. É um prêmio que pertence a todos nós!



www.bandag.com.br

Estamos perto do “trans-apagão”



O transporte de passageiros pelo chamado modal rodoviário representou no ano 2000 mais de 97% do total. Ou seja, o Brasil, apesar dos problemas decorrentes do transporte rodoviário, permanece maciçamente dependente do ônibus e do automóvel.

Trens, metrô, barcos e aviões, mesmo com o entupimento das ruas e estradas, continuam inexpressivos. Movimentam os 3% restantes dos brasileiros.

Nos deslocamentos urbanos e interurbanos, o trem pouco avança, da mesma forma que o sistema metroviário é escasso. Pouco mais de 1% dos passageiros-quilômetro transportados no País utilizam os trilhos.

O sistema aquaviário nem é contabilizado nas estatísticas, enquanto o aéreo é significativo. Mais de 2% dos passageiros-quilômetro transportados ocorrem por ar.

Um bom indicador de desenvolvimento é o meio de transporte de um país. Nas cidades que contam com sistemas metroviários extensos, as pessoas perdem menos tempo no trânsito, os custos de deslocamentos caem. Nunca é bom esquecer que a produtividade das pessoas no trabalho aumenta e seu tempo para lazer também é maior.

O Brasil vai mal no transporte de massa. As redes de metrô crescem a passos de tartaruga enquanto o ritmo de expansão da frota de automóveis acelera rapidamente. As mais de dez fábricas de carros que se instalaram no País precisam vender veículos.

O fato é um só: o Brasil anda muito devagar no transporte de pessoas. Dias desses, teremos outro apagão, aquilo que os técnicos em mobilidade chamam de “trans-apagão”.

O avanço do transporte de passageiros pela via rodoviária – que passou de 86,2% do total em 1996 para 97,1% em 2000 – simultaneamente à queda dos outros meios é um indicador de que estamos à beira do caos.

PENSAR NA FRENTE É CRIAR O FUTURO.



1972

2001





A Marcopolo é uma empresa que sempre esteve à frente do seu tempo. Desde o início de sua história, quando produzir ônibus exigia, além de tempo, muito esforço e mão-de-obra. A empresa soube se adequar e oferecer soluções para o transporte de passageiros nos modernos centros urbanos. Hoje, a Marcopolo é conhecida e respeitada no mundo inteiro, levando a tecnologia, a qualidade e a segurança de seus ônibus para mais de 80 países. E isso é apenas o começo.

www.marcopolo.com.br

 **Marcopolo**

Novos Rodoviários Busscar El Buss



Design

Tecnologia

Conforto



Versátil, o El Buss pode ser adaptado às mais diversas opções de uso, apresentando custo/benefício ideal em veículos rodoviários da sua categoria. Seguindo as tendências da indústria mundial, este é um lançamento em sintonia com o nosso tempo.

 **BUSSCAR**
A MARCA DO ÔNIBUS
WWW.BUSSCAR.COM.BR

SÃO PAULO

O novo sistema de transporte coletivo por ônibus da capital paulista terá linhas troncais e alimentadoras, além de inovações como transporte escolar gratuito

COMETA

Ícone do transporte rodoviário de passageiros, a operadora, após a mudança societária, pode seguir novo rumo em 2002, como a transferência de seu controle acionário

RIO DE JANEIRO

Empresários amargam a perda de um milhão de passageiros para o transporte alternativo, mas resistem à tentativa da prefeitura de reduzir a frota por decreto

MINIBUS

Em 2002, o mercado de minibus será aquecido com produtos novos e recém-lançados pelas montadoras, ávidas por uma fatia desse mercado em expansão

VOLARE

Desvinculada da marca Marcopolo, a segunda geração do minibus Volare, em cinco versões, passa a ser comercializada por uma unidade de negócios independente

DAIMLERCHRYSLER

O presidente da empresa faz um balanço do desempenho, anuncia investimentos e manifesta confiança na melhoria do quadro econômico do País

MARCOPOLO

Encarçadora obtém faturamento recorde de R\$ 1 bilhão em 2001 e dá novos passos na sua estratégia de internacionalização

BUSSCAR

Após registrar aumento de 25% na receita, para R\$ 520 milhões, em 2001, a companhia espera crescer entre 10% e 15% no próximo exercício

COMIL

Com 15% de participação no rodoviário e 11% no urbano, a Comil encarçou entre janeiro e outubro 1.568 chassis e busca se expandir no mercado externo

IRIZAR

O grupo espanhol Irizar, instalado em Botucatu (SP), deve fechar 2001 com 350 carrocerias montadas e tem como meta chegar a 500 unidades no próximo ano

INDUSCAR/CAIO

No primeiro ano de atividade, a empresa atingiu a marca de 2.700 carrocerias fabricadas, ficando com saldo de 800 unidades na carteira de encomendas

MAIORES DO TRANSPORTE

As empresas Gontijo (rodoviário de passageiros), Vitória (metropolitano) e Transvip (freteamento) foram laureadas como As Melhores do Transporte de 2001

CONCURSO PINTURA DE FROTAS

Venceram as empresas Rápido Macaense (rodoviário de passageiros), Metra Class (metropolitano de passageiros) e Trans Cordeiro (rodoviário de cargas)

INTERMUNICIPAL

O corredor paulista Jabaquara-São Mateus do sistema intermunicipal da EMTU, na Grande São Paulo, serve de laboratório para testar ônibus inovadores

NTU

Neste ano, o mercado de transporte urbano encolheu 30%, sem perspectiva de recuperação, mas a tendência é de estabilização da queda, segundo Otávio Cunha, presidente da NTU

NEGÓCIOS

A Dataprom, que desenvolve equipamentos e sistemas automatizados para transporte e tráfego, costura alianças, de olho no mercado de bilhetagem eletrônica

ARTIGO

Superintendente da Abrati conclama as autoridades a buscar soluções duradouras para proporcionar estabilidade e segurança aos investimentos em transportes

LEGISLAÇÃO

O ex-ministro Eliseu Resende, dos Transportes, justifica a criação de uma fonte de recursos vinculados para ser aplicados no setor dos transportes

9

12

14

16

18

21

24

26

28

30

31

32

36

38

42

43

46

48

SEÇÕES

Editorial 3

Mercado 20

Panorama 50



As férias começam
ao entrar no Campione.



Campione 3.65



(54) 520.8700 www.comilonibus.com.br



Poltronas Reclináveis



Mesa de jogos



Frigobar

Novo sistema terá tarifa diferenciada

O sistema de transporte por ônibus da capital paulista vai passar por remodelação que introduzirá linhas locais e estruturais, o bilhete temporal e serviços complementares por perueiros



A cidade de São Paulo escolheu novo modelo para seu sistema de transporte coletivo por ônibus, que entrará em operação no primeiro semestre de 2002. Conforme projeto aprovado pela Câmara Municipal em novembro passado, no novo sistema de transporte a cidade será dividida em dois tipos de linhas: as locais, limitadas aos bairros, e as estruturais, que ligarão os bairros e as regiões centrais. No modelo atual, cerca de 80% das linhas de ônibus se dirigem ao centro. Prevê-se que o índice será reduzido para 30%. Além disso, foi estabelecido um teto máximo de 6 mil perueiros e ônibus autônomos que poderão circular na cidade e prestarão serviços complementares.

O objetivo do projeto que criou o Sistema de Transporte Coletivo Urbano de Passageiros, como é denominado o novo sistema, é oferecer um serviço mais eficiente e de qualidade aos usuários de ônibus em São Paulo, com a redistribuição das linhas para racionalizar o uso da frota e aumentar a velocidade das viagens.

As linhas locais remodeladas cobrem apenas uma região ou bairro e as estruturais passam por várias regiões. A idéia é de as redes locais alimentarem de passageiros os corredores estruturais, onde vão circular os ônibus maiores, incluindo articulados e biarticulados, no sentido da região central. Quem está acostumado a sair dos bairros em direção das áreas centrais usando apenas uma condução terá de

se adaptar às baldeações, mas a prefeitura prevê que, com a nova distribuição de ônibus e lotações, ninguém andarará mais de 300 metros para chegar a um ponto de ônibus.

BILHETE TEMPORAL

Haverá três tarifas: local, estrutural (com direto a baldeação para linha local), e temporal (válida para duas horas, com número indeterminado de baldeações). Será cobrado R\$ 1 nos ônibus, microônibus e peruas que vão circular entre os bairros, tarifa que deverá ser adotada por mais da metade dos veículos de transporte coletivo, cobrindo quase 70% das linhas da cidade. Nas linhas estruturais será mantida a tarifa atual de R\$ 1,40. Todos ônibus passarão a ter catracas eletrônicas para validar os tíquetes das tarifas temporais. O bilhete temporal ainda não tem preço definido.

A Prefeitura está negociando com o Estado o valor da passagem de integração com a Companhia do Metropolitano (Metrô) e a Companhia Paulista de Trens Metropolitanos (CPTM) para facilitar o deslocamento dos usuários na cidade.

A futura rede terá 150 linhas estruturais, 450 linhas locais e 50 linhas restritas ao centro, com previsão de transportar 10,5 milhões de passageiros por dia. Os investimentos em infra-estrutura, no valor projetado de R\$ 240 milhões, incluirão 20 terminais, 230 estações de transferência e 1.000 pontos de parada.

As empresas que vencerem a licitação, anunciada para janeiro de

2002, terão contrato de 15 a 25 anos para as linhas estruturais e até sete anos, prorrogáveis por outros três anos, para as locais. As permissionárias ficarão comprometidas a executar obras, como a construção de corredores de ônibus, terminais e garagens. Na licitação, as linhas estruturais serão divididas em oito lotes, e as locais, em 18 lotes. Cada um dos oito lotes de linhas estruturais terá entre 905 e 1.750 veículos, no total de 9.998. Isso significa que as empresas menores terão de participar de consórcios para disputar os lotes colocados em licitação. A seleção dos novos operadores deverá ser concluída antes do final do primeiro semestre. Os contratos com as empresas de ônibus, que vencem entre janeiro e

FUTURA REDE

Cidade dividida em 12 regiões



abril de 2002 (80% dos contratos atuais), serão prorrogados em caráter emergencial por 180 dias.

As empresas selecionadas terão que tirar de circulação em 45 dias todos os veículos fabricados até 1991. Em 90 dias, a idade média da frota da paulistana não poderá exceder seis anos. Dos 10.300 ônibus da frota atual cerca de 1.000 são novos, incorporados desde maio de 2001.

No sistema atual, cerca de 7% das receitas das operadoras estão relacionadas à quantidade de passageiros transportados e 93% aos custos operacionais. Com os novos contratos, a Prefeitura estima que os índices serão alterados para 25% e 75%, respectivamente, para estimular as empresas a buscarem mais passageiros.

No novo modelo, os serviços prestados pelo atual órgão gestor, a SPTrans, serão descentralizados com a criação de dois organismos auxiliares: um para fiscalizar os contratos e controlar normas e o outro para a gestão financeira das receitas e empresas.

Além das novas regras para o

transporte coletivo, a Prefeitura tomou duas medidas importantes e de grande alcance. Uma delas foi a regulamentação da operação das 6 mil lotações, com permissão para operar durante sete anos. Outra decisão foi o lançamento do Programa de Transporte Escolar Municipal Gratuito para levar diariamente 100 mil crianças de suas casas até os estabelecimentos de ensino (*ver boxe*).

Pela sua grandiosidade, a capital paulista teve proporcionalmente muitos problemas com o chamado transporte clandestino.

Conforme atribuição conferida pela Portaria nº 158/01 da Prefeitura, a SPTrans regulamentou a operação das lotações, definindo regras para os perueiros. Para dis-



As 6.000 lotações legalizadas vão operar nas linhas locais e terão de obedecer a regras estabelecidas pela SPTrans

ciplinar a prestação de serviços nas linhas, foi estabelecida uma série de condutas consideradas infracionais e que importam em penalidades. Estas variam conforme a gravidade das infrações, podendo ser apenas simples advertência, retenção do veículo por 24 ou 48 horas e até cancelamento de permissão para operar.

Por exemplo: trajar-se inadequadamente, fumar durante a prestação do serviço ou permitir que os passageiros o façam e permanecer em ponto de parada por tempo superior ao necessário para embarque ou desembarque de passageiros implicam advertência.

Está sujeito à penalidade de retenção do veículo por 24 horas aquele que efetuar manutenção no veículo ou abastecê-lo com passageiro a bordo, transitar com veículo em más condições de limpeza e higiene, e dificultar a fiscalização pela SPTrans. A falta de equipamentos de segurança, transportar passageiros em pé ou com a porta aberta e deixar de atender usuários com direito a gratuidade são punidos com retenção por 48 horas.

Já o transporte em linha de operação para a qual não esteja autorizada, cobrar tarifa diferente da regulamentada e evadir-se com o veículo da ação da fiscalização significam cancelamento de autorização para atuar no sistema. ■

São Paulo terá transporte escolar gratuito

O Programa de Transporte Escolar Municipal Gratuito, de São Paulo, foi lançado para selecionar 1.300 veículos, que movimentarão diariamente 100 mil crianças, de suas casas até os estabelecimentos de ensino da rede municipal. Para o transporte escolar gratuito, que começa a funcionar a partir de fevereiro de 2002, não serão aceitas Kombis nem veículos com mais de 10 anos de uso. As crianças beneficiadas abrangem a faixa etária de 4 a 14 anos.

Cerca de 135 mil alunos foram inscritos para participar do programa, para o qual estão previstos R\$ 72 milhões no orçamento municipal e fazem apêrte da verba destinada à educação. Os 7.500 transportadores escolares que já atuam no setor têm pré-requisitos para se candidatarem à seleção. A licitação já foi publicada no Diário Oficial do Município e, após a apresentação e avaliação das propostas, será divulgada a lista dos transportadores classificados.

Para participar da concorrência, o motorista precisa adequar seus veículos

às exigências e segurança e documentação do edital: ter cadastro na secretaria, o CRM – Certificado de Registro Municipal, que dá direito a fazer transporte escolar, curso no Detran, não ter antecedentes criminais, apresentar carteira de habilitação profissional e documentação pessoal. Afora isso, devem ofertar o menor preço para executar o transporte de estudantes.

O pagamento dos motoristas selecionados ocorrerá de três maneiras. A primeira será a remuneração do veículo, que levará em conta a depreciação e a manutenção. A segunda, o custo variável: o motorista recebe um percentual de acordo com a quilometragem percorrida. A terceira: a remuneração do condutor e do monitor, de R\$ 1.500. O motorista terá de contratar o monitor.

O custo total mensal será resultante da soma de fatores como categoria e ano de fabricação do veículo, preço de mão-de-obra, custo fixo/ano de fabricação e custo variável, custo por criança transportada e extensão do percurso.

A paisagem acaba de ficar muito mais bonita.

Este veículo está em conformidade com o PROCONVE. Alguns itens deste veículo podem ser opcionais. Consulte nossa fábrica.



Vista Buss



 **BUSSCAR**
A MARCA DO ÔNIBUS
www.busscar.com.br

Novos rumos na Cometa

A tradicional Viação Cometa, ícone do transporte rodoviário de passageiros, poderá trocar de mãos, após mais de cinco décadas sob controle da família Mascioli

A atividade de transporte de passageiros passou por grandes mudanças nas últimas cinco décadas. A Cometa pouco mudou. Manteve arraigadas tradições, uma delas a carroceria em alumínio, estilo Greyhound norte-americano. As alterações foram pouco perceptíveis para um leigo. Os mais afeitos à Cometa certamente não entendem assim.

A Cometa, depois da morte do major Tito Mascioli, no final da década de 80, passou a ser controlada pelos dois herdeiros diretos, Arthur e Felipe Mascioli.

Ao longo de 2001 os irmãos, Arthur, de 55 anos, e Felipe, 60, decidiram cindir a sociedade. Arthur ficou com a parte do irmão e passou a deter a maioria das ações da Cometa, que fatura por ano em torno de R\$ 100 milhões. A empresa há anos não cresce, fato atribuído por analistas a algumas amarras, entre elas o limite imposto, desde sua fundação, de operar num raio



Ônibus da Cometa com carroceria CMA e nova pintura introduzidas em 2000

de no máximo 600 km da sede. A retração do transporte por ônibus – altamente assediado pela competição – agiu também como forte freio à expansão.

Fontes próximas à empresa entendem que há alguns caminhos para a Cometa em 2002. Um deles, em negociação, é sua venda. Dois grupos, entre os maiores do País, estariam no páreo.

Na sucessão nas empresas familiares, por mais que consultores esperneiem, o bastão costuma ser

entregue a um membro da família.

Na Cometa, os dois irmãos tiveram cada um três filhas. Mesmo que a mulher tenha ocupado espaço, sucessora é vista com restrição no meio de transporte. Além do mais, ao que consta, pouco se sabe da vocação das filhas pelo comando da empresa.

Se não receber propostas vantajosas para vender a empresa inteira, Arthur teria a alternativa de dividir a empresa em lotes e vendê-los, individualmente. ■

Alguns passos da empresa

1947 – Fundação.

1962 – Introdução do uso do computador, em 1962, para a área da contabilidade. O computador usava válvulas.

1972 – Último ano em que procurou o mercado financeiro para renovar a frota. A partir daí, com a espiral inflacionária, passou a comprar com recursos próprios.

1983 – Início de operação, em maio, da CMA, encarregadora própria.

1985 – Lançada a terceira fase da carroceria CMA, batizada Fecha Azul, com as seguintes modificações: acréscimo de 10 cm na altura e 20 cm no pára-brisa.

1990 – Mudanças no interior da carroceria, com redução de 100 kg no peso.

2000 – Lançamento do CMA Cometa, nova carroceria, com vidro colado e chapa lateral lisa, aposentando o alumínio corrugado.

2002

A CAIO já chegou lá.



2002 começou mais cedo para a Caio.

No início de outubro, com a entrega das carrocerias à empresa de transporte coletivo Auto Viação Redentor, a CAIO atingiu a produção de 2002 carrocerias desde a retomada das atividades, em março deste ano.

Não se trata de mera coincidência.

É a concretização de um sonho que parecia distante.

Superar as dificuldades e considerar o sucesso uma realidade só foi possível graças à confiança dos clientes e colaboradores e ao reconhecimento do potencial envolvido na reconstrução de uma marca há 6 décadas no mercado.

A CAIO agradece e aproveita para desejar, antecipadamente, um ano maravilhoso à todos vocês. Feliz 2002.



Polêmica persistente

Empresas de ônibus perdem mais de um milhão de passageiros para o transporte alternativo no Rio de Janeiro e resistem à tentativa da prefeitura de remanejar a frota por decreto

A prefeitura do Rio de Janeiro e os empresários de transporte urbano têm versões diferentes para explicar por que os ônibus da cidade maravilhosa perderam 1,2 milhão de passageiros assíduos em uma década. Na avaliação das autoridades municipais, as empresas criaram nos últimos anos um número excessivo de linhas para atender a regiões nobres com grande fluxo de passageiros, como muitos bairros da zona sul. A estratégia, que até é admitida pelos empresários, não surtiu efeito. Segundo um conhecido argumento das autoridades, é por causa dessa concentração de ônibus nos locais que alguns consideram o “filé mignon” do mercado, que faltam veículos nos bairros da zona oeste.

Os empresários, que transportam atualmente 2,8 milhões de cariocas todos os dias, em média, têm outro ponto de vista. “Aparentemente, há uma grande quantidade de ônibus em algumas áreas, mas isso acontece por causa da incapacidade ou falta de vontade da prefeitura em reativar as vias exclusivas de ônibus, que hoje disputam essas vias com carros, peruas e vans”, dispara o presidente do sindicato das empresas de transporte de passageiros do município do Rio de Janeiro, Lélis Marcos Teixeira.

Em apenas um ponto há convergência entre as opiniões do poder público municipal e dos empresários: grande parte dos passageiros que deixaram de utilizar os ônibus estão sendo transportados por perueiros, que têm se propagado desordenadamente pela cidade e hoje já servem habitualmente a mais de um milhão de cidadãos. O fato é que antes de qualquer tentativa sé-

ria de entendimento com os empresários para solucionar a questão da perda de passageiros, a prefeitura resolveu intervir no sistema rapidamente, por decreto. Sob o argumento de que a população tem “mudança de hábitos” nos últimos tempos e decidido muitas vezes optar pelo chamado transporte alternativo, o prefeito César Maia ordenou no início de setembro passado que os empresários diminuíssem suas operações, retirando ao menos 700 veículos das escaldantes ruas cariocas.



Urquiza Nóbrega: os problemas do sistema não são tão simples a ponto de ser resolvidos por decreto

O remanejamento da frota, segundo o decreto nº 20.484/01 do prefeito, deve ser levado a cabo em até 270 dias a partir de 3 de setembro. O critério estabelecido pela prefeitura leva em conta os seguintes pontos: a distribuição espacial da frota pela cidade; as diferentes taxas de crescimento da população nos bairros cariocas; e o índice de motorização entre distintas áreas da capital. Ou seja, em bairros onde a prefeitura julga haver muitos ônibus para poucos passageiros e onde seus técnicos constataram um alto índice de carros de passeio por habitante, por exemplo – a frota deve diminuir mais que em locais mal atendidos por linhas urbanas. Além disso, nas cinco “áreas de planejamento da cidade”, os prazos para retirada parcial da frota são dife-

rentes. Na zona sul, onde as autoridades insistem que existe um excesso de ônibus que atrapalha o trânsito da região, os empresários deveriam reduzir a quantidade de veículos em no máximo 30 dias, antes das demais regiões.

No fim das contas, depois de todos os ajustes, a frota não poderia ultrapassar os 7.249 veículos – hoje soma 7.960 unidades, segundo a própria prefeitura.

“Os problemas do sistema de transporte coletivo do Rio devem ser melhor discutidos, com a prefeitura, os trabalhadores e a população. Não são tão simples a ponto de ser possível resolver por decreto”, afirma o empresário do setor Luiz Carlos de Urquiza Nóbrega, também superintendente da Federação das Empresas de Transporte do Leste Meridional do Brasil (Fetranspor).

Os empresários até concordam em reduzir a frota, mas não no prazo estabelecido pela prefeitura. Eles querem que a Secretaria Municipal de Transportes intensifique a fiscalização sobre as vias exclusivas de ônibus, que segundo os empresários, são cotidianamente desrespeitadas e utilizadas por todos os tipos de veículos. As empresas permissionárias insistem ainda que, antes de tentar ajustar o sistema de transporte coletivo, a prefeitura deveria reprimir ou disciplinar o transporte alternativo, que não pára de crescer na cidade.

“Com o desrespeito sistemático às faixas exclusivas de ônibus, o trajeto da zona sul para o centro, que antes levava uns 40 minutos, hoje é cumprido em mais de uma hora. E o fim da fiscalização às peruas e vans tem estimulado a atividade e

atraído até motoristas autônomos de outros estados”, conta Lélis Teixeira, do sindicato das permissionárias da cidade.

Até o início de dezembro, os prazos para retirada dos ônibus estabelecido no decreto tinham sido ignorados pelos empresários, sem que nenhuma das partes houvesse ainda chegado a um entendimento. No entanto, as negociações entre o poder público e os empresários continuam.

São grandes os desafios dos empresários do transporte coletivo do Rio. A proliferação de peruas nos últimos anos e a diminuição da fiscalização por parte da Superintendência Municipal de Transportes Urbanos (SMTU), já foram responsáveis pela transferência de mais de um milhão de passageiros dos ônibus para o transporte alternativo. Não existem estatísticas confiáveis sobre o tamanho do transporte alternativo, mas as empresas permissionárias estimam que haja

cerca de 15 mil peruas atuando no município hoje em dia. Em paralelo ao crescimento das peruas, e para concorrer com elas, os empresários criaram novas linhas na cidade, o que resultou no aumento expressivo da frota. Enquanto em 1997 havia 6,9 mil veículos das empresas permissionárias circulando na cidade, atualmente o contingente é estimado em 7,9 mil unidades – um incremento de 14% no período. O número de passageiros transportados, por incrível que pareça, caiu na mesma proporção entre 1997 e 2001: 14% (hoje o sistema regular transporta aproximadamente 85 milhões de passageiros por mês).

FROTAS IDÊNTICAS – “A frota deles (perueiros) já alcançou a dos ônibus, com a diferença de que eles não pagam impostos e não se sentem obrigados a cumprir horários, independentemente do movimento ou do dia”, afirma o empresário Urquiza Nóbrega. Outro problema está na evolução das

gratuidades instituídas em sua maioria pela prefeitura. Segundo Urquiza Nóbrega, hoje de cada dez passageiros, em média quatro não pagam passagem. São idosos, estudantes, deficientes etc. “Tramitam pela Assembléia Legislativa estadual projetos de lei para instituir a passagem livre até para pessoas hipertensas, não importa o nível de renda, mas ninguém, fora nós, assume o custo disso”, diz o empresário.

A sucessiva perda de passageiros, segundo o sindicato das permissionárias, já está dificultando a operação e a própria sobrevivência de algumas empresas do setor. “Em 60 anos de sindicato, pela primeira vez registramos devolução de linhas por livre e espontânea vontade dos empresários, que não aguentaram mais tanta perda de receitas”, diz Lélis Teixeira. Ele se refere à entrega de linhas feita pelas empresas Zona Oeste e Bangu, que atuavam na região de Campo Grande e Santa Cruz.

Se você procurava um
filtro, acaba de encontrar
3 anos de garantia

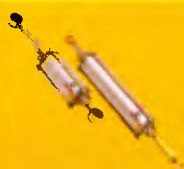
FILBUS[®] BMP

**3 anos de garantia para
cilindros e válvulas BMP
instalados com FILBUS**

- ▶ Único filtro de ar específico para ônibus.
- ▶ Dispensa manutenção frequente.
- ▶ Reduz o custo de manutenção da frota.
- ▶ Melhora o funcionamento dos equipamentos pneumáticos e aumenta sua vida útil.
- ▶ Minimiza manutenção corretiva em cilindros e válvulas.
- ▶ Fácil instalação inclusive em veículos já em operação.
- ▶ Repele a água criando uma película protetora nos componentes internos das válvulas e cilindros.



* Garantia de 3 anos válida para produtos BMP instalados com FILBUS



SAC
0800.7044907
Serviço de Atendimento
ao Cliente BMP
www.bmp-proar.com.br
bmp@proar.net


bmp
BODE MASATS PROAR
Tecnologia em Movimento

Produtos novos esquentam mercado

Aumenta a briga pelo mercado de minibus, na mira de uma variedade de modelos, como Jumper Minibus (Citröen), Ducato Minibus (Fiat), Vicino (DaimlerChrysler), Minibus Ford (em estudo) e o novo Volare

Gilberto Penha

A oferta de modelos compatíveis com a necessidade de rápida locomoção em áreas urbanas deve esquentar o mercado de minibus no primeiro semestre de 2002. As montadoras Citroën (Jumper Minibus), Fiat (Ducato Minibus), DaimlerChrysler (Vicino) e Ford (minibus em estudo) estão interessadas em ocupar espaço nesse promissor mercado, investindo em diferenciais tecnológicos para elevar o nível de conforto dos veículos. Do lado da Ford, está em desenvolvimento o projeto minibus, em sigilo, na fábrica de caminhões de Taboão, em São Bernardo do Campo (SP). Após consulta interna, em fins de novembro, a assessoria informou que “esse minibus não é um projeto de curto prazo, e a Ford não sabe se vai lançá-lo no primeiro semestre de 2002. O projeto minibus existe, mas está em fase de estudos.”

A segunda geração do minibus

Volare, modelos A6 e A8, em cinco versões (urbana, executiva, vip, lotação e escolar), está sendo comercializada por uma unidade de negócios independente da Marcopolo (ver página 18).

A francesa Citroën aproveitou a Fenatran para lançar o Jumper Minibus (15 lugares) e a versão furgão. A configuração para passageiros dispõe de tacógrafo, desembaçador de vidro traseiro, vidros laterais deslizantes, opcionais de ar condicionado e pintura metálica perolizada.

A Citroën mantém acordo de cooperação com a Sevel para produzir o Jumper Minibus, em Val di Sangro, Itália. No momento, o Jumper Minibus é importado da Itália, mas a assessoria de imprensa da Citroën Brasil não informou se esse produto poderá ser fabricado no País.

O foco principal do produto são o turismo e as peruas escolares, mas também os perueiros. Domingos

Boragina Neto, diretor comercial, estimou que o Jumper Minibus terá 8% de participação no mercado, podendo comercializar 800 unidades por ano. Para tanto, a Citroën já mantém 41 concessionárias em 25 cidades, desde Belém (PA) até Caxias do Sul (RS).

“Estamos desenvolvendo parcerias com encarroçadoras para intensificar a oferta aos frotistas que buscam novas configurações”, afirmou, citando a unidade UTI/Ambulância. Para o diretor, o Jumper Minibus evidencia boas características de convertibilidade, economia de combustível e manutenção durante a locomoção em centros urbanos.

Como itens de série, dispõe de cintos de segurança dianteiros de três pontos e regulagem de altura, direção hidráulica, ar quente, conta giros, faróis halógenos, luzes de neblina, relógio digital, porta lateral corredeira e vidros verdes. O motor com propulsor 2.8l é aspirado, de quatro cilindros, potência de 89,7 cv a 3.800 rpm, e torque de 18,9 mkgf a 2.000 rpm. A velocidade é de 134 km/h.

USO MÚLTIPLO – A Iveco Latin America obteve com o Iveco Daily 40.12 Maxi Van (16 passageiros), neste ano, 5,6% de participação de mercado. A comercialização começou em dezembro de 2000. “O Maxi Van, de múltipla utilização (urbana, escolar e lotação), consegue grande aceitação no transporte alternativo”, afirmou Alberto Mayer, diretor de relações externas Brasil.

O Iveco Daily 49.12 Scudato, chassi para microônibus (23 passageiros), começou a ser produzido em julho passado. A venda de 81 unidades, neste ano, garantiu 1,7% de participação. Com motor Iveco 8140.43, turbointercooler e quatro



O Ducato Minibus (16 lugares), idêntico ao Vetrato, atende perueiros, transporte escolar e shuttle

cilindros em linha, apresenta 122 cv de potência a 3.600 rpm, e torque máximo de 29 mkgf a 1.800 rpm. Possui 5.200 kg de pbt, direção hidráulica, freios a disco nas quatro rodas, e suspensão dianteira independente com barra de torção fixada às longarinas.

Alberto Mayer estimou que, em 2002, as vendas ao mercado interno somem 700 MaxiVan, com 11,7% de participação, e 300 Scudato, com 6% de participação. No mercado externo, devem seguir 360 Scudato para Venezuela e América Central, e 220 MaxiVan para a América do Sul.

Os modelos Ducato Vetrato Teto Alto (1,88 m de altura útil) e Vetrato Teto Baixo (1,56 m), da Iveco Fiat, atendem ao uso misto (passageiro e carga). Segundo Leonardo Pascoal, gerente de vendas de veículos comerciais Fiat Automóveis, os Ducato Vetrato, que podem ser transformados em veículos de passageiros com 18 lugares, no máximo, são equipados com motor Sofim 2.8, turbo diesel, com ou sem intercooler, de 103 cv e 122 cv de potência, respectivamente.

O Ducato Minibus (16 lugares) chegará ao mercado em janeiro de 2002. Seu motor possui as mesmas características técnicas do Vetrato. O público alvo é o transporte alternativo (perueiros), servindo também ao transporte escolar e *shuttle* (hotéis, aeroportos). A expectativa de vendas gira em torno de 1.000 unidades por ano e 20% de participação. Concorre com a Sprinter



A carroceria Vicino, desenvolvida pela DaimlerChrysler e Marcopolo, equipa os chassis 412 D e LO 610

(Mercedes) e a Besta (Kia Motors). “A alavanca de câmbio, no painel, libera maior espaço na cabine”, destacou Pascoal. “O veículo, por não ter eixo cardã, tem a altura do piso em relação ao solo mais baixa que a dos concorrentes, o que facilita o acesso dos passageiros.” O índice médio de nacionalização é de 72%.

O Ducato Combinato (10 lugares) concorre com a Sprinter de 11, “e dispõe de mais 3 m³ para bagagem ou carga”. O volume previsto, para 2002, é de 700 unidades por ano e participação de 20% no mercado.

A DaimlerChrysler do Brasil adotou como política fazer parcerias dos chassis 412 D e LO 610 com todas as encarroçadoras. Conforme a assessoria, em novembro ainda não havia sido firmado parceria com a Induscar/Caio para produzir o chamado minibus Mercedes/Caio em 2002. “A Caio pode comprar chassis Mercedes e encarroçá-los”, sugeriu a assessoria, adiantando que a Induscar/Caio já é parceira da montadora em minibus e microônibus.

SOB ENCOMENDA — A DaimlerChrysler e a Marcopolo desenvolveram para os chassis Mercedes-Benz 412 D e LO 610, na faixa de 4,8 t a 6,5 t, a carroceria Vicino, indicada em operações de minibus em locais com pouco espaço e muito trânsito. A exemplo da Marcopolo com o Vicino, as encarroçadoras Busscar, Comil, Induscar/Caio podem encarroçar



O Jumper Minibus (15 lugares) dispõe de tacógrafo, vidros verdes, faróis halógenos e luzes de neblina

esses chassis a partir da homologação de seus projetos pela DaimlerChrysler.

“A chegada do Vicino ao mercado (sob encomenda) permite ao cliente comprovar no concessionário o produto na forma final, que atende sua necessidade específica”, afirmou André Luiz Moreira, diretor de marketing, vendas de veículos comerciais para o mercado interno, notando o baixo nível de ruído interno e a facilidade de acesso ao corredor.

O modelo Vicino, montado sobre o chassi 412 D, na versão escolar, transporta até 28 crianças e, noutra versão, de transporte executivo, 20 pessoas. Equipado com motor Mercedes OM 014 LA, de quatro cilindros, pode gerar torque de 29 mkgf (284 Nm) e atingir 115 cv de potência a 3.800 rpm.

O chassi LO 610 serve ao transporte de executivos e ao público em geral, sendo fornecido nas versões de 20, 23 e 25 passageiros. Com torque máximo de 37 mkgf (360 Nm) e potência de 109 cv a 2.600 rpm, o motor Mercedes OM 364 A assegura boa performance em subida de rampa e acelerações e retomadas rápidas de velocidades, segundo a montadora.

Indicado para o transporte em áreas urbanas e serviços de fretamento, o chassi LO 610 possui entre-eixos de 3.700 mm e pbt de 6.450 kg. Em manobras, permite círculo de viragem com o maior ângulo de esterçamento de sua categoria, de 52 graus.

Volare alça vôo próprio

Desvinculada da Marcopolo, uma nova unidade de negócios foi criada para comercializar os minibus Volare A6 e A8, em cinco versões, com novo design e maior espaço interno

Gilberto Penha

Um pássaro estilizado, em vôo rápido e leve, para atender as características do transporte de passageiros em centros urbanos, exprime a nova logomarca do minibus Volare, na visão de Patrícia Liebesny, do marketing corporativo da Marcopolo. Na carroceria, o nome Marcopolo foi retirado para dar maior autonomia de vôo ao novo Volare, que introduz melhorias de projeto, espaço interno maior e portas mais largas em relação ao modelo anterior.

“É um produto que traz um conceito de minibus, com 12 meses de garantia e sem limite de quilometragem”, afirma Ruben Bisi, diretor de estratégia e desenvolvimento da Marcopolo, confiante em dirigir a “unidade de negócios” exclusiva de produção e comercialização do Volare nos mercados interno e externo (Argentina, Chile, Paraguai, Bolívia e África). Neste ano, prevê-se a venda de 2.100 unidades. Em 2002, aumento de 15%

por causa dos mercados do Rio, São Paulo e Belo Horizonte.

Os executivos Moacir Moroni, diretor de operações industriais, Roberto Poloni, responsável por planejamento e desenvolvimento do produto, na área de comerciais leves, e Gelson Luiz Zardo, gerente da divisão comercial

Volare asseguram que a nova “unidade” trabalhará com total autonomia. Para tanto, está sendo estruturada rede de 55 representantes Volare (e 70 em meados de 2002) no País, em sintonia com as concessionárias Volkswagen e Mercedes-Benz. Primeiro minibus fabricado no Brasil, em maio de 1998, a produção do Volare, até hoje, supera 6 mil unidades.

Os modelos Volare A6 e A8, em cinco versões (urbana, executiva, vip, lotação e escolar), continuam sendo equipados com chassis Agrale e dotados de motores ecológicos Euro LL. O A6, com motor diesel MWM Sprint, de alta rotação, possui 131 cv de potência. O A8, com motor MWM 4.10 TCA, desenvolve 145 cv a 2.600 rpm. Operam com rodado duplo na traseira, direção hidráulica ZF Servocom e câmbio mecânico Eaton FS 4305 C.

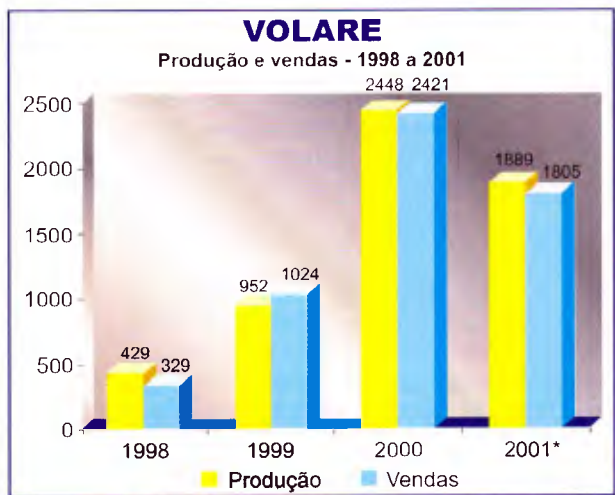


Mudanças externas e internas aumentam o nível de conforto e a funcionalidade dos novos modelos Volare

O design do novo Volare insinua linhas suaves e visual aerodinâmico. Mudanças externas e internas ampliam o nível de conforto a passageiro, motorista e auxiliar, com maior espaço interno e comodidade de acesso na parte mecânica. Engenheiros e projetistas conceberam veículos confortáveis e funcionais, com alterações nos desenhos da frente, traseira e laterais. Ganham novas escadas e decoração com tecidos estampados, em cores e padronagens exclusivas, tornando o acabamento mais refinado e com menor número de perfis. O assoalho é de material antiderrapante.

As novas portas têm 50 mm a mais de largura, propiciando comodidade nas operações de entrada e saída de usuários.

Com pintura idêntica à da cor do veículo, os pára-choques foram redesenhados. O conjunto dispõe de estrutura independente para fixar as longarinas do chassi, assegurando maior resistência a impactos.



* Dados de janeiro a outubro

OS ÔNIBUS VOLVO OFERECEM OS MELHORES RESULTADOS. ASSIM SEUS LUCROS NÃO FICAM PARADOS NO PONTO.



B7R Piso Baixo

- Estaciona a 30 cm do chão.
- Motor compacto.



B7R

- Motor traseiro de 230 e 285 cv.
- Econômico.



B10M

- Motor central de 245-285 cv.
- Versatilidade.



B10M Articulado

- Motor de 285 cv.
- Capacidade para 180 passageiros.



B10M Biarticulado

- Motor de 285 cv.
- Capacidade para 230 passageiros.

LINHA DE ÔNIBUS URBANOS VOLVO. UM CHASSI CERTO PARA CADA APLICAÇÃO.



www.volvo.com.br - Linha Direta Volvo 0800 411050

Os veículos Volvo estão em conformidade com o PROCON-VE (Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores).

ÔNIBUS VOLVO. RETORNO GARANTIDO.

VOLVO

Produção de carrocerias bate recorde

Produção de carrocerias em 2001 é a maior de todos os tempos, empurrada pela exportação e deve totalizar cerca de 19,7 mil unidades, superando o recorde anterior de 19.291 unidades de 1998



bençoada pela desvalorização do real frente ao dólar e pela crise da Argentina, a indústria brasileira de carrocerias de ônibus fecha 2001 com recorde histórico de produção, conforme as projeções do mercado.

O número, superior a 19,7 mil unidades, incluindo a Induscar/Caio, foi claramente beneficiado pela reconhecida competitividade da indústria brasileira – que, além disso, tem custos em real, moeda que ao longo de 2001 até novembro, foi bastante desvalorizada em relação ao dólar.

Os problemas econômicos argentinos, que culminaram com o estado de sítio, desordem social e renúncias do presidente Fernando de la Rúa e seu poderoso ministro Domingo Cavallo, não são antigos. A crise do parceiro serviu de estímulo para a indústria automotiva abrir olhos para outros mercados.

| PRODUÇÃO DE CARROCERIAS | | | | | |
|--------------------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|----------------|
| (Janeiro-novembro/2001- em unidades) | | | | | |
| Empresa | Urbanos | Rodoviários | Microônibus | Miniônibus | Total |
| Marcopolo | 2881 | 2685 | 1286 | 50 | 6902 |
| Busscar | 2784 | 1792 | 539 | – | 5115 |
| Ciferal | 1830 | – | – | 262 | 2092 |
| Comil | 760 | 378 | 332 | 243 | 1713 |
| Total | 8255 | 4855 | 2157 | 555 | 15822 |
| % do total | 52,18% | 30,68% | 13,63% | 3,51% | 100,00% |

Fonte: Fabus

As encarroçadoras brasileiras, sobretudo Marcopolo e Busscar, estão instalando fábricas nos vários continentes. Fincar raízes em solos estrangeiros, embora uma decisão difícil, é a maneira de colher resultados perenes. Até as indústrias menores – entre elas Comil e Induscar – estão buscando parcerias internacionais para garantir vida longa aos seus negócios.

Do lado das montadoras brasileiras de chassis de ônibus, o mercado externo é cada vez mais importante. A Volkswagen fechou um lote de 700 unidades para a Arábia Saudita. A Mercedes-Benz vendeu para o mesmo país outros 800 chassis – tanto VW como Mercedes têm a Marcopolo como parceiro comum no encarroçamento de ônibus destinados ao transporte de peregrinos árabes.

O fato é que em 2001, da produção mensal de chassis para ônibus, de 2 mil unidades, o mercado interno absorveu 1,4 mil – os 600 restantes foram destinados ao mercado externo.

Até novembro, segundo a Anfavea, associação que reúne as montadoras, foram exportados 6.051 chassis – 12,5% a mais em relação a igual período do ano passado. Os chassis para uso urbano lideraram as vendas externas, com 2.443 unidades, seguidos dos mistos (urbanos e rodoviários), com 2.181 unidades, e rodoviários, com 1.427 unidades.

| VENDAS DE CHASSIS | | | |
|-------------------|--------------|--------------|--------------|
| (em unidades) | | | |
| | Jan-Nov 2001 | Jan-Nov 2000 | Variação (%) |
| Agrale | 2664 | 2595 | 2,66 |
| DaimlerChrysler | 7631 | 7910 | -3,53 |
| Iveco | 91 | – | – |
| Scania | 826 | 1050 | -21,33 |
| Volkswagen | 3179 | 3251 | 14,40 |
| Volvo | 470 | 594 | -20,88 |
| Total | 15401 | 15400 | 0,01 |

Fonte: Anfavea

Ano de lançamentos e marcos históricos

Presidente da DaimlerChrysler do Brasil anuncia investimentos e antecipa um cenário favorável em 2002 para as vendas, com a estabilização da economia e a superação das turbulências

O ano de 2001 para a Daimler-Chrysler do Brasil teve como destaque a comemoração de 45 anos da fábrica de caminhões e ônibus de São Bernardo do Campo (SP) e de 100 anos da marca Mercedes-Benz, a produção de motores para veículos comerciais que atingiu o número de dois milhões e, principalmente, o lançamento de sete novos chassis de ônibus e 15 de caminhões, de acordo com a estratégia da empresa de sempre oferecer modelos novos para assegurar sua liderança nesse mercado. Seus lançamentos incluíram a nova família de chassis de ônibus 0-500, com motor eletrônico, caixa de câmbio automática e freio a discos. No segmento de minibus a montadora, juntamente com a Marcopolo, desenvolveu para os chassis Mercedes-Benz, a carroceria Vicino, para proporcionar um veículo pronto ao transportador de passageiros.

No mercado de ônibus a empresa continua a liderar com uma produção de 7.910 chassis de janeiro a novembro de 2001, ou participação de 51.3%, bem distante da segunda colocada Volkswagen, com 3.251 unidades. A DaimlerChrysler estima que a produção de chassis em 8.200 unidades no ano todo. No mercado das vans "full size", onde atua com a linha Sprinter produzida na Argentina, a montadora deve ter uma participação de 31% do segmento, com a venda de 4.600 unidades do modelo.

Ben van Schaik, presidente da



Van Schaik: "Não investimos no curto prazo porque a indústria é cíclica"

empresa, destacou que, apesar de o ano ter sido marcado por sucessivas turbulências, como a crise energética, os acontecimentos na Argentina e nos Estados Unidos, a economia brasileira tem apresentado equilíbrio e solidez e permitiu a manutenção das vendas em nível semelhante ao do ano anterior.

No panorama econômico ele acredita num crescimento de 2,5% do PIB em 2002 e a redução da inflação dos atuais 10% para cerca de 7,5%, além da estabilidade dos juros, o que prenuncia expansão de negócios para a empresa nos próximos 12 meses. Outros fatores positivos citados pelo principal executivo são a infra-estrutura em melhoria e o saldo comercial positivo.

Dentro desse cenário, van Schaik prevê que as exportações de veículos comerciais da DaimlerChrysler continuarão em expansão. Em 2000, representaram 21% do faturamento em veículos comerciais, que totalizou R\$ 3,3 bilhões. Em 2001, atingiram cerca de 26% do faturamento, de um

total de R\$ 3,5 bilhões.

"Exportamos para mais de 40 países, mas queremos ampliar ainda mais nossa atuação no mercado externo", disse ele. Para 2002, a empresa estima que o faturamento total em veículos comerciais chegue a R\$ 5,2 bilhões, com a manutenção da participação de suas exportações. O faturamento deve alcançar R\$ 4,7 bilhões em 2001.

Dentro da estratégia de busca de novas oportunidades no exterior, foi citado o recente contrato de fornecimento de 800 chassis de ônibus 0-500 para a Arábia Saudita, dos quais 100 unidades foram enviadas e o restante será entregue até 2005. Conforme Roberto Bógus, diretor de Vendas para o Brasil e América Latina, a DaimlerChrysler vai fechar o ano com 4.200 ônibus exportados e projeta a venda de 5.650 unidades para o exterior em 2002.

Com relação aos investimentos do grupo, van Schaik disse que deverão somar R\$ 500 milhões em 2001 e 2002, incluindo R\$ 300 milhões apenas em novos produtos. Outros setores privilegiados por esses recursos são a otimização dos processos produtivos e o treinamento dos funcionários, para melhorar a qualidade dos produtos e aumentar continuamente a produtividade. "Estamos investindo agora para colher depois e esperamos que seja já no ano que vem", afirmou o principal executivo. "Fizemos nossa lição de casa e acreditamos no país que cresce. Não investimos no curto prazo porque a indústria é cíclica".

Como é possível acelerar na produtividade da sua frota e, ao mesmo tempo, desacelerar nos gastos? O caminho passa pela BR.

A BR pode fazer mais: trazer o CTF, a ferra

Economia, eficiência e segurança são indispensáveis para o sucesso no mercado. É o que a BR oferece com o CTF, Controle Total de Frotas, a quem lida com transporte de carga. Um sistema que permite o gerenciamento global da sua frota e uma grande redução de gastos com combustível. O CTF utiliza tecnologia de ponta para colher dados

SAC: 0800 789001

menta que vai fazer sua frota gastar menos.

precisos sobre o abastecimento de seus caminhões. E ainda debita todos os gastos diretamente em sua conta bancária, o que, além de evitar o desvio de combustível, agiliza o abastecimento e aumenta a sua produtividade. Economia e tecnologia. Uma parceria que dá certo tanto quanto a da sua empresa com a BR.

**MINISTÉRIO DE
MINAS E ENERGIA**



PETROBRAS

**GOVERNO
FEDERAL**

Trabalhando em todo o Brasil

Internacionalização impulsiona a Marcopolo

Grupo gaúcho consolida sua condição de fabricante mundial de ônibus, obtém faturamento recorde de R\$ 1 bilhão e encerra o ano com a maior produção dos últimos cinco anos, de 9.850 carrocerias

A Marcopolo, sediada em Caxias do Sul (RS), anunciou em novembro o faturamento de R\$ 1 bilhão para o ano de 2001, qualificando

a empresa ao clube das empresas com receita bilionária. A façanha resulta de sua estratégia de expansão constante e de internacionalização de suas atividades, que consumiu anos de trabalho de equipe.

O faturamento recorde em 2001 foi 20% superior ao resultado de R\$ 833,5 milhões registrado no ano anterior. O grande impulso para o ótimo desempenho da empresa, sem dúvida, foram as operações no mercado externo. Até novembro sua receita líquida consolidada proveniente do exterior representou 52% do total, ou seja, um aumento de 2,5% em relação ao mesmo período de 2000, quando o faturamento externo atingiu 49,5% da receita total. Nos últimos três anos, as vendas externas apresentaram crescimento vigoroso, o que confirmou o sucesso de seus esforços de internacionalização: R\$ 196,5 milhões em 1999, R\$ 412,6 milhões em 2000 e, até final de novembro de 2001, R\$ 651 milhões.

Desbravar o mercado externo foi a forma encontrada pela Marcopolo



Marcopolo Andare exportado para a Arábia Saudita, com ar-condicionado, cortina de ar e poltronas executivas reclináveis para transportar peregrinos

para contornar as limitações ao seu crescimento. “Assim como qualquer outro mercado mundial, as tendências de crescimento são limitadas e oscilantes. A grande saída para continuar crescendo e, talvez a única, é explorar novos mercados”, explicou José Antonio Fernandes Martins, vice-presidente e um dos controladores do grupo. “Como muitos países fazem restrições à importação de ônibus completos, criando barreiras alfandegárias, a solução que encontramos foi a internacionalização da empresa, com a montagem de fábricas no exterior.”

O avanço na frente externa foi

possível graças ao leque de vantagens que distinguem a indústria brasileira de carrocerias para ônibus das suas concorrentes estrangeiras. Se-

gundo a Marcopolo, o nível de tecnologia utilizado numa indústria de características essencialmente artesanais, a qualificação de sua mão-de-obra, a verticalização na produção de componentes que gera custos mais baixos são suas maiores armas competitivas. “A recente desvalorização do real – vantagem eventualmente temporária – apenas estimulou o mais recente esforço pela busca de novos mercados”, observou Martins.

Isso, claro, é calcado em produtos de alta qualidade, principalmente os ônibus da Geração 6, lançados em junho de 2000, que encontraram grande aceitação nos outros países, conforme a empresa, que estima as exportações entre 4.200 e 4.300 unidades e a produção nas suas fábricas estrangeiras em torno de 2.500 unidades em 2001.

A mais recente trajetória da Marcopolo no mundo passa por três continentes: América, África e Ásia. Estimulada pela fase de pros-

PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DA MARCOPOLO

| TIPO | JAN/OUT 2001 | ANO 2000 |
|-------------|--------------|----------|
| Rodoviárias | 54,6 | 47,5 |
| Urbanas | 57,4 | 49,5 |
| Micros | 58,5 | 49,7 |
| Minis | 55,9 | 100,0 |

peridade do México, cujo mercado de carrocerias soma 3.000 unidades por ano e onde comercializou cerca de 1.500 unidades em 2001, a empresa pretende se expandir por meio de sua subsidiária Polomex, da qual a DaimlerChrysler mexicana adquiriu uma participação de 26%. Nos termos do acordo, a Marcopolo transferiu-se para as instalações industriais dessa empresa em Monterrey. O alvo da joint venture, que produzirá tanto ônibus rodoviários como urbanos, é o mercado mais amplo da Nafta, que incluem ainda os Estados Unidos e o Canadá. A expectativa é que seus ônibus circulem nesses países já em 2004. Na Colômbia, a nova operação fabril da Marcopolo, denominada Superpolo, entrou em operação em novembro e vai atender ao mercado colombiano e outros países do Pacto Andino. É uma parceria com a Superbus do Grupo Fanalca, líder na fabricação de carrocerias naquele país.

Na África do Sul, país que abriga uma das suas fábricas, a Marcopolo fechou contrato com a Metrobus, companhia responsável pelo transporte urbano em Johannesburg, para o fornecimento de 150 carrocerias Viale Double Decker Low Floor, com chassi Volvo B7 TL e direção do lado direito. Entre outras vantagens, o veículo de dois andares e piso baixo tem suspensão “inteligente” e rampa de acesso que facilitam e reduzem o tempo de entrada e saída dos passageiros. Com seu entre-eixos menor, o modelo permite manobras em vias estreitas. Serve tanto para o transporte urbano convencional como para passeios turísticos.

Paralelamente ao acerto do seu maior contrato de exportação, de 1.500 carrocerias para a Arábia Saudita nos próximos três anos, a Marcopolo seguiu os passos do famoso viajante veneziano homônimo e chegou à China. O ingresso no



Viale Double Decker de piso baixo tem espaço interno maior e vista panorâmica: serve tanto para o transporte convencional como para city tours

mercado chinês se realiza por meio do acordo de fornecimento de tecnologia de construção de carrocerias à joint venture entre a Iveco e a estatal chinesa. CBC e envolve ainda o treinamento de técnicos e a montagem da própria fábrica de carrocerias, além do envio de protótipos para a indústria chinesa, a ser concluído no primeiro semestre de 2002.

Em meados do ano um grupo de técnicos da Iveco e da CBC permaneceu por 60 dias em Caxias do Sul para treinamento em diversas áreas. Segundo a direção da Mar-

copolo, a delegação chinesa impressionou-se com os elevados índices de produtividade e os processos avançados de automação das operações fabris. Os técnicos da Iveco foram submetidos a treinamento nas áreas de logística, engenharia de manufatura e na absorção de know how da empresa gaúcha. Uma equipe de técnicos de encarroçadora já está trabalhando na montagem da fábrica chinesa e, em janeiro, deverá dar início ao funcionamento da unidade, que deverá produzir tanto modelos rodoviários como urbanos e micros, todos eles em diversas versões e adapta-

das ao mercado chinês. Esses modelos levarão a marca Iveco, que é a empresa fabricante das carrocerias. A ampliação dos negócios da encarroçadora no exterior foi acompanhada pela expansão no mercado brasileiro, onde nos dez primeiros meses do ano, a sua participação evoluiu em todos os segmentos em comparação ao ano de 2000 e representou entre 54% e 58% do total registrado pelas quatro empresas filiadas à Fabus, entidade que congrega as encarroçadoras.

Os dados atualizados até novembro mostram que a produção das quatro empresas atingiu 15.822, das quais 9.100 foram fabricadas pela Marcopolo e sua controlada Ciferal. (Esses números não incluem as encarroçadoras Induscar/Caio e Neobus, não filiadas.) Do total o grupo detém uma fatia de 57%. “Acreditamos que a produção nacional deverá superar as 17 mil unidades, um volume que excede em cerca de 10% as nossas previsões para 2001”, afirmou Martins, o vice-presidente da empresa.

Nos últimos dois anos, a produção da Marcopolo cresceu em todos os segmentos, especialmente nos modelos urbanos, invertendo a tendência de queda registrada em 1999. No começo de dezembro, suas projeções indicavam que a produção alcançará o total de 9.850 carrocerias, em comparação com 8.317 em 2000.

| PRODUÇÃO NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS | | | | | |
|---------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| TIPO | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
| Rodoviárias | 2.391 | 2.434 | 1.646 | 2.643 | 2.900 |
| Urbanas | 3.562 | 4.203 | 3.235 | 4.113 | 5.200 |
| Micros | 946 | 935 | 678 | 1.561 | 1.400 |
| Minis | - | - | - | - | 350 |
| Total | 6.899 | 7.572 | 5.559 | 8.317 | 9.850 |

copolo, a delegação chinesa impressionou-se com os elevados índices de produtividade e os processos avançados de automação das operações fabris. Os técnicos da Iveco foram submetidos a treinamento nas áreas de logística, engenharia de manufatura e na absorção de know how da empresa gaúcha. Uma equipe de técnicos de encarroçadora já está trabalhando na montagem da fábrica chinesa e, em janeiro, deverá dar início ao funcionamento da unidade, que deverá produzir tanto modelos rodoviários como urbanos e micros, todos eles em diversas versões e adapta-

Busscar pretende crescer 15% em 2002

As dificuldades no mercado interno estimulam a encarroçadora catarinense a procurar no exterior alternativas para expansão, como a recém-anunciada parceria com a MCI dos Estados Unidos

O ano de 2001 foi bom para a Busscar Ônibus e a empresa acredita que 2002 também traz perspectivas positivas. A estimativa da empresa é fechar o próximo ano com aumento de 10% a 15% no faturamento. Claudio Nielson, diretor-presidente da empresa, afirma que a maior parte das questões que atormentam seus clientes transportadores, tanto rodoviários como urbanos, devem ser equacionados daqui para frente.

“Percebo uma consciência maior de todos os envolvidos para buscar

as soluções, o que levará a uma reação do mercado interno”, diz.

FATURAMENTO MAIOR – Em 2001, com todas as intempéries macroeconômicas, a encarroçadora de Joinville conseguiu fechar o caixa com 25% a mais de faturamento, atingindo a soma de R\$ 520 milhões.

No entanto, foi preciso muito trabalho para chegar nisso, acrescenta Claudio Nielson. Principalmente porque a política econômica do governo parece trabalhar contra. “A economia brasileira está bem caótica e setores de ponta, com tecnologia reconhecida internacionalmente, como os encarroçadores brasileiros, não têm incentivo do governo para atuar nem no mercado interno e tampouco no externo”, afirma, ressaltando os incentivos tributários a multinacionais que geram poucos empregos enquanto os fabricantes brasileiros, que agregam milhares de empregos, dependem do próprio esforço.

Outra crítica de Claudio Nielson é em relação à entrada de concorrentes evidentemente fora dos padrões regulatórios brasileiros, mas que, mesmo assim, conseguem autorização

para atuar no mercado. “Nosso governo caiu na arapuca da globalização e está esquecendo de valorizar as boas empresas que existem dentro de casa, ao contrário do que fazem os países desenvolvidos”, observa. Mas ressalta que não reclama de protecionismo e, sim, de regras que preservem os investimentos e esforços das empresas brasileiras que trabalham sério.

O bom resultado da Busscar deve-se, em grande parte, ao aumento das exportações. Hoje, o mix de vendas está em 45% da produção para países da América Latina e América Central, África e Oriente Médio, e o restante para o mercado interno. Com o dólar valorizado, o peso destas vendas no faturamento foi significativo.

Claudio Nielson conta que atuar no mercado externo requer desenvolvimentos específicos, pois cada país tem suas necessidades, regulamentos e exigências. A Busscar, até há dois anos, vendia apenas entre 20% e 25% da produção para o exterior. “Fomos conquistando espaço durante este tempo e o nosso preço ajuda, pois os ônibus brasileiros são dos mais baratos do mundo”, conta.

Para quem reclama dos preços internos, Claudio Nielson contra-argumenta: “Nossos reajustes, desde a estabilização da moeda, não ultrapassaram a inflação e, além disso, nossas matérias-primas principais, como alumínio, aço e resina plástica, têm cotações de commodities em dólar, o que as encarecem com as altas dessa moeda”.



As exportações foram responsáveis por 45% do faturamento da encarroçadora em 2000

No entanto, ele admite que as empresas no Brasil estejam em situação difícil, por questões da atividade de transporte. Os números da indústria mostram claramente isto. A produção de ônibus urbanos no Brasil já chegou 13 mil veículos, em 1994. Agora, está por volta de 7.500 unidades. No rodoviário não é diferente – a produção atual está na faixa de 2.500 unidades, comparadas com um volume de 5 mil há poucos anos.

Neste ano de 2001 a Busscar produziu cerca de 6 mil unidades, ante uma produção de 5.458 unidades em 2000 (crescendo 51,4% sobre 1999). Em 2000 as exportações atingiram 28% da produção, respondendo por 45% da receita.

A Busscar produz carrocerias, poltronas, ar-condicionado, fibra de vidro, janelas e sistemas multiplex para ônibus. A linha de produtos abrange microônibus, ônibus urbanos de piso baixo e intermunicipais, e ônibus rodoviários de dois andares com 15 m de comprimento e quatro eixos.

As vendas dividem-se entre os dois segmentos, sendo que para o mercado externo os rodoviários são mais procurados e, no interno, os urbanos são mais vendidos.

ACORDO COM MCI – A Busscar continua em franca expansão no mercado externo. Prova disso foi a recente parceria firmada com a MCI – Motor Coach Industries International, que detém mais de 60% de participação no mercado de ônibus dos Estados Unidos. As empresas vão desenvolver operações conjuntas de co-produção,

EXPORTAÇÃO DE CARROCERIAS BUSSCAR EM 2001 (*)

(Modelos urbanos, rodoviários e microônibus)

| | |
|--------------|--------------|
| Janeiro | 122 |
| Fevereiro | 111 |
| Março | 194 |
| Abril | 192 |
| Mai | 204 |
| Junho | 106 |
| Julho | 97 |
| Agosto | 113 |
| Setembro | 197 |
| Outubro | 224 |
| TOTAL | 1.560 |

(*) De janeiro a outubro, segundo a Fabus

partilhamento de tecnologia, marcas, marketing e fornecimento de peças. “Vamos agregar faturamento e lucratividade adicional aos nossos negócios”, estima Edson Andrade, vice-presidente executivo da Busscar, apostando que, com a parceria, “ganharemos força e flexibilidade no mercado global”.

Para Tom Sorrells, presidente da MCI, as duas empresas são semelhantes em muitos aspectos, pois têm forte reconhecimento de marca nos mercados em que atuam. “A iniciativa conjunta com a Busscar nos permitirá entrar em novos mercados, aprimorar tecnologias e expandir a oferta de nossos produtos para atender melhor os frotistas norte-americanos.”

Sediada em Schaumburg, estado de Illinois, a MCI fabrica e comercializa ônibus intermunicipais, urbanos, de fretamento e turismo, e tem participação majoritária no mercado intermunicipal há 20 anos. Além dos Estados Unidos, possui fábricas no Canadá e México.

Desde o segundo semestre de

2001, a Busscar opera nova unidade na Venezuela, em Barquisimeto, a 450 km de Caracas. Mediante acordo com a Carrocerias Larenses, montará 440 unidades/ano, entre micros, urbanos e rodoviário, via SKD, parcialmente fabricados em Joinville e acabados na Venezuela, e numa segunda etapa, via CKD. A Busscar Venezuela exportará para países vizinhos, e pretende faturar US\$ 30 milhões/ano.

Mediante acordo com o governo cubano, a Busscar opera unidade fabril em Guanajay, a 30 km de Havana, para montagem de ônibus produzidos em Joinville (SC), e exportados via CKD. Outro contrato garante exportação de 125 ônibus de alto padrão turístico para Cuba.

A encarroçadora catarinense também exporta ônibus articulados e biarticulados Urbanuss Pluss para a República Dominicana, além de Urbanuss para Barbados. Ônibus urbanos e rodoviários são exportados para o México. Outro lote de articulados foi embarcado para atender ao novo sistema de ônibus urbanos de Bogotá.

Para a África do Sul foi entregue encomenda de rodoviários ao grupo Unitrans, que reúne as empresas Greyhound e Megacoach, especialmente adaptados às exigências de conforto do usuário regional e à legislação vigente, como no caso do volante do lado direito.

Na Colômbia, a Busscar estabeleceu sua quinta unidade industrial no exterior em uma *joint venture* com a Carrocerias Occidente, segunda maior empresa do país (600 unidades/ano), em Pereira, estado de Risaralda.

A nova encarroçadora Busscar Colômbia receberá investimento de US\$ 10 milhões, com 40% dos recursos provenientes da companhia brasileira. Segundo Edson Andrade, vice-presidente da Busscar, a meta é fabricar mil carrocerias/ano, e faturamento de US\$ 30 milhões. A Busscar mantém outras quatro fábricas no exterior, em Cuba, México, Noruega e Venezuela.

Top de Marketing de Exportação

O empresário Edson Andrade, vice-presidente da Busscar recebeu, em 3 de dezembro último, em São Paulo, do ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, embaixador Sérgio Silva do Amaral, o prêmio “Top de Marketing de Exportação 2001”, conferido pela ADVB – Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil às melhores empresas em

vendas ao exterior.

Nos últimos dois anos, a Busscar intensificou seu processo de internacionalização. Em 2000 faturou R\$ 420 milhões, registrando crescimento de 83% sobre o resultado de 1999 (R\$ 229 milhões). Para 2001 nutre a expectativa de elevar a receita acima de R\$ 520 milhões. Cerca de 50% do faturamento provém de vendas externas.

Comil assegura 15% no rodoviário

Entre janeiro e outubro de 2001, a Comil encarroçou 1.568 chassis, mantém hoje 15% de participação no segmento rodoviário e 11% no urbano, e pretende obter 35% do faturamento com as exportações em 2002

Gilberto Penha



O mercado brasileiro de ônibus permanecerá estável em 2002, com exceção do segmento rodoviário, cujas vendas poderão crescer 5% a

10%, na previsão de Luís Roberto Fonseca Ribeiro, gerente comercial da Comil Carrocerias e Ônibus, de Erechim (RS). As principais regiões de comercialização das carrocerias Comil continuam sendo as praças de São Paulo e do Rio de Janeiro.

Considerando as quatro associadas da Fabus—Associação Nacional dos Fabricantes de Carrocerias para Ônibus (Comil, Ciferal, Busscar e Marcopolo), a gaúcha Comil mantém hoje participação de 15% nos rodoviários e 11% nos urbanos. De janeiro a outubro deste ano, a Comil encarroçou 1.568 chassis de ônibus. Nesse período, a Busscar,

| COMIL - PRODUÇÃO E VENDAS | | | |
|---------------------------|----------|-----------------|------------|
| ANO | Produção | Mercado Interno | Exportação |
| 1999 | 1.216 | 1.058 | 206 |
| 2000 | 1.628 | 1.394 | 234 |
| 2001(*) | 1.900 | 1.700 | 200 |
| 2002(**) | 2.100 | 1.800 | 300 |

(*) Previsão, em 6/12/01, para o fechamento do ano.
(**) Projeção da gerência comercial em 6/12/01.

a Marcopolo e a Ciferal encarroçaram 12.865 chassis (*ver quadro "Produção de Carrocerias"*).

Com este alento, a Comil deve fechar 2001 com o panorama de vendas ao mercado interno em torno de 1.700 unidades. Somando as vendas de exportação, estima-se o faturamento de R\$ 110 milhões, resultado 37,5% superior ao obtido no ano passado (R\$ 80 milhões). "O motivo pode ser atribuído à va-

riação cambial, aos valores unitários de exportação e ao acréscimo de preço no mercado interno", declarou Ribeiro.

No começo de dezembro, o executivo calculou o total de exportações em 200 unidades (queda de 17% em relação a 2000), mas correspondendo a 25% da receita da empresa. Chamando essas vendas de "filé mignon", Ribeiro acentuou que elas permitiram à empresa se preparar para exportar mais em 2002 (*ver quadro "Comil - Produção e Vendas"*). "O Chile é o nosso principal mercado", salientou, observando que a Comil está presente em praticamente todos os países das Américas do Sul e Central, e também na Nigéria, no continente africano.

"O desempenho tem sido satisfatório", insistiu Ribeiro, referindo-se ao aumento acima de 20% nas vendas do mercado interno neste ano (1.700 unidades), em comparação com o resultado do ano anterior (1.394 unidades). "Isto possibilitou à nossa empresa realizar investimentos na infra-estrutu-



O urbano Svelto, em cinco versões, possui estrutura modular em aço zincado e maior área envidraçada no pára-brisa, nas janelas e nas portas

Prioridade para a boa gestão

Este é o primeiro ano de operação da Comil após a reestruturação societária, em que o controle da empresa passou à família Coradi. Segundo Deoclésio Coradi, presidente da encarregadora, a ênfase agora é investir na administração. "É preciso dar treinamento constante, investir na profissionalização, que passa por todo o chão de fábrica", afirma o principal executivo da empresa. "É um ano de experiência tanto para a gerência como para o pessoal. Temos de incutir otimismo em todos".

As medidas adotadas na nova fase administrativa incluem, além das horas adicionais de treinamento, a participação dos funcionários nos resultados da companhia.

Deoclésio Coradi acrescenta que a Comil optou pelo sistema participativo de gestão em que "não há muro entre as pessoas dentro da empresa". Uma das suas principais características é a conversa que ocorre em todos os níveis hierárquicos, para ouvir sugestões de processos de melhoria, principalmente os dirigidos à qualidade e durabilidade do produto.

Além da nova postura administrativa, a Comil intensificou seus esforços para buscar novos mercados internos e externos. "As exportações representaram 25% do faturamento neste ano. Nosso objetivo é atingir 35% em 2002", revela Deoclésio Coradi. Um dos principais alvos desses esforços é o México para o qual fechou um contrato de fornecimento de 60 carrocerias rodoviárias de curta distância, sobre chassis Volvo, das quais 20 serão embarcadas em janeiro.

ra (informática, máquinas operatrizes, de soldagem e de comando numérico), no desenvolvimento e modificações de produtos", disse, citando a remodelação dos rodoviários Campione.

O executivo destacou que a linha



O modelo Bella, sobre mecânica Sprinter, é disponível nas versões executiva (15 lugares) e lotação (24 assentos)

de produtos Comil abrange todas as aplicações, do Bella, sobre mecânica Sprinter, ao Bello (minibus para uso escolar, urbano e lotação), Piá (micro), Svelto (urbano), Versatile (fretamento) e Campione (linha rodoviária). "Os produtos são bem aceitos no mercado, e a proporcionalidade de vendas é próxima da participação do mercado em cada segmento."

O novo urbano Svelto, com maior área envidraçada no pára-brisa, nas janelas e nas portas, superou o modelo anterior, comercializado desde 1996. Quando lançado, no ano passado, Jair Bez, gerente de engenharia, observou que a estrutura tubular em aço zincado era a que conferia a melhor relação entre peso, custo e durabilidade. Disponível em cinco versões, que podem ser encaroadas sobre chassis Mercedes-Benz, Scania, Volkswagen e Volvo, atendem exigências técnicas para o transporte de 42 ou 60 passageiros, ou de 30, com

salão grande, entre outras.

O lançamento do minibus Bello, com chassi VW 8.140 CO, em agosto de 2000, trouxe como novidade a disposição de uma ou duas portas, nos comprimentos de 6.550 mm (15 a 22 lugares mais um auxiliar) e 7.150 mm (18 a 26 lugares mais um auxiliar). Projetado para o trânsito pesado, dispõe de estrutura tubular em aço zincado, e altura interna de 1.800 mm.

Na Expobus'2001, a Comil apresentou a família Campione reestilizada nas versões 3.25, 3.45, 3.65 convencional, 3.85, Visione (com pára-brisa inteiro) e 4.05 HD (high deck), para turismo. As mudanças envolveram o salão de passageiros, com iluminação no teto, as padronagens do piso e apoios de braço nas poltronas. Opcionalmente, pára-brisa inteiro. Na parte externa, frontal e pára-choques (traseiro e dianteiro) foram remodelados. "Nossa linha completa de carrocerias é atual e nova", frisou Ribeiro. Em síntese, para o executivo, a Comil, em 2001, superou em mais de 15% o resultado do ano passado. "Apesar das dificuldades da economia global, da reversão de crescimento do PIB no segundo semestre e do racionamento de energia, atingimos um nível de crescimento sustentado e positivo", disse. ■

PRODUÇÃO DE CARROCERIAS Janeiro a Outubro de 2001

| Associadas Fabus | Urbanos | Rodoviários | Microônibus | Miniônibus | TOTAL |
|------------------|--------------|--------------|--------------|------------|---------------|
| Marcopolo | 2.749 | 2.351 | 1.121 | 50 | 6.271 |
| Busscar | 2.588 | 1.608 | 493 | | 4.689 |
| Ciferal | 1.668 | | | 237 | 1.905 |
| Comil | 693 | 346 | 303 | 226 | 1.568 |
| TOTAL | 7.698 | 4.305 | 1.917 | 513 | 14.433 |

Fonte: Fabus

Irizar: exportações impulsionam crescimento

Grupo espanhol, único encarroçador estrangeiro no Brasil, cresce rapidamente: fechará o ano corrente com 350 carrocerias montadas e projeta chegar a 500 unidades já em 2002

Controlada por uma cooperativa formada por funcionários, a encarroçadora espanhola de ônibus Irizar está desde 1998 no Brasil, na cidade paulista de Botucatu.

Um total de 500 trabalhadores são sócios do Grupo Cooperativo Mondragon (MCC), com um quadro de 60 mil funcionários e controlador da Irizar, listada entre as dez maiores empresas da Espanha.

Fundada em 1896, a Irizar, no seu início, era uma empresa familiar. A mudança para o sistema de cooperativa ocorreu nos anos 60 do século 20, quando os trabalhadores assumiram o controle da empresa.

No Brasil, a Irizar, recentemente, fez mudanças: Gotzon Gomes Sarasola, de 35 anos, nascido em San Sebastian (Gipuzkoa, na língua basca), Espanha, assumiu o cargo de diretor-superintendente da subsidiária.

A carreira de Gotzon no grupo começou na área industrial, entre 1997-1998. Logo em seguida, passou a subdiretor geral da empresa Geral da Irizar Brasil (1998-1999), onde coordenou toda a área industrial.

Depois da primeira missão no Brasil, Gotzon Gomes foi transferido para a matriz, onde entre 1999 e 2001 integrou o *staff* da diretoria da empresa.

O cargo atual, como diretor-superintendente da Irizar Brasil, será exercido até 2005.

O desafio do executivo no comando da empresa é reforçar a área de vendas e “crescer”, destaca ele. “Mas, é claro, que tenho

uma missão ampla, que é continuar aperfeiçoando o funcionamento de todas as áreas que compõem o nosso negócio”.

ENTRE OS DEZ MAIORES –

No ranking mundial de produtores de ônibus, a Irizar, dedicada exclusivamente às carrocerias rodoviárias, está entre as dez maiores empresas. Durante exatos 100 anos, a Irizar manteve fábricas apenas na Espanha. Só em 1996 partiu para outros países, a começar pela China.

Na unidade brasileira, o crescimento tem sido constante e intenso. Depois de produzir 30 carrocerias em 1998, saltou para 168 unidades no ano seguinte, fez 217 unidades em 2000 e termina 2001 com um total de 350 unidades.

Para 2002 a estimativa é montar 500 carrocerias e daí em diante, como acentua Gotzon Gomes Sarasola, “é impossível prever”.

A Irizar Brasil tem um forte foco nas exportações. Em 1999 enviou para o exterior um terço do que produziu. Já em 2000 exportou 70% e, em 2001, a proporção será de 50% para o mercado externo e 50% para o interno.

AS FÁBRICAS IRIZAR NO MUNDO

| PAÍS | ANO DE INAUGURAÇÃO |
|----------|--------------------|
| Espanha | 1896 |
| China | 1996 |
| Marrocos | 1997 |
| Brasil | 1998 |
| México | 1999 |
| Índia | 2001 |

Segundo Gotzon Gomes, os mais importantes importadores são a Venezuela, com 23% do volume, Chile, 18% e Peru, com 5%.

Um dos trunfos da operação brasileira da Irizar, reconhece o diretor-superintendente, é o custo. “O mesmo ônibus que fabricamos em outros países, aqui tem um preço 40% menor”, afirma. Gotzon Gomes destaca que para chegar a esse estágio, o Brasil conta com “trabalhadores treinados e custo aceitável e fornecedores acostumados a operar com qualidade, seriedade e com custos bons”.

A Irizar monta no Brasil dois modelos de carrocerias rodoviárias, o Century, de 10,5 m até 15 m de comprimento e com 3,7 e 3,9 m de altura. O mais recente modelo, o Intercentury, tem mesmos comprimentos e alturas de 3,2 m e 3,4 m. A empresa opera com índice de nacionalização de 80%

Embora recentemente instalada no Brasil, a unidade já divide com o México a condição de segunda maior produtora do grupo. Em ambas o ritmo de montagem diária é de duas unidades.

A importância da fábrica brasileira também pode ser mensurada pela proporção que representa em relação aos volumes totais. Em 1998, quando começou a produzir, a Irizar Brasil participou com apenas 2,5% das carrocerias. Em 1999, sua contribuição significou 12,3%. No ano de 2000, recuou um pouco, para 11,4%, mas, em 2001, a operação de Botucatu entrou representou 16,1% do volume da companhia espanhola. ■

Induscar quer dobrar faturamento em 2002

A Induscar, que assumiu a marca Caio, apronta o protótipo da carroceria rodoviária e planeja aumentar as exportações, uma maneira de enfrentar as oscilações inerentes ao transporte de passageiros

O primeiro ano de atividade da Induscar - Indústria e Comércio de Carrocerias Ltda., que assumiu a massa falida da Caio, termina com saldo positivo. Em 2001, a Induscar, controlada pelo grupo Ruas, até então dedicado à operação de ônibus, montou um total de 2.700 carrocerias, deixando um saldo de encomendas em carteira de 800 unidades.

Para 2002, quando se prevê em torno de 4.500 carrocerias, a Induscar, que tem o direito de utilizar a marca Caio por seis anos, além dos modelos para uso urbano, estreará no segmento de carrocerias destinadas à aplicação rodoviária. Estão prontos protótipos sobre chassis Mercedes-Benz O-400, com motor traseiro e Volkswagen, com motor dianteiro. As primeiras unidades serão exportadas para países da América do Sul.

Ampliar o leque de produtos é essencial para quem pretende sobreviver nos competitivos mercados brasileiro e internacional. “Muitos frotistas operam com gama completa de tipos e, se a gente não consegue atender às solicitações, aca-



Paulo Ruas: 15% das carrocerias produzidas serão destinados à exportação e 20% ao Grupo Ruas

ba perdendo espaço e oportunidades”, diz o diretor comercial da Induscar, Paulo Ruas.

Além da natural cobrança dos clientes, a Induscar enfrenta também a pressão dos competidores. Por isso, desde dezembro de 2001, abandonou o sistema de contratação de empregados via cooperativa para aderir à Consolidação das Leis do trabalho, o regime CLT. A concorrência alega que a Induscar estava se beneficiando de um expediente que pode ser configurado com “dumping trabalhista” por reduzir a incidência de encargos.

Depois de um início de troca de

farpas – a Induscar respondeu através de cartas endereçadas a compradores basicamente para dizer que os salários médios que praticava estavam acima daqueles pagos por dois de seus concorrentes – a indústria do grupo Ruas decidiu negociar com a justiça trabalhista e aderir à CLT.

A lista de carrocerias comercializadas pela Induscar/Caio abrange toda a gama de tipos urbanos, do Piccolino, minibus, ao Apache Vip, que pode incorporar ar-condicionado e novos materiais.

O faturamento, que em 2001, primeiro ano de atividade, deve fechar em torno dos R\$ 115 milhões, se as previsões se concretizarem poderá praticamente dobrar em 2002, atingindo cerca de R\$ 200 milhões.

O comandante do Grupo Ruas, o empresário José Ruas Vaz, costuma dizer que o arrendamento foi uma alternativa para preservar o patrimônio de suas empresas, donas de 4 mil ônibus, 90% deles com carrocerias Caio. O grupo em 2001 será responsável por 20% das encomendas da Induscar.

Diversificar produtos e mercados é a arma para não morrer vítima do isolacionismo. A Induscar, no primeiro ano de operação com a marca Caio, vendeu ao exterior 5% da produção, num total de 135 carrocerias. Em 2002 o diretor comercial dá um número que expressa uma filosofia: “Estamos prevenindo um nicho de 15% da produção destinado à exportação”, conclui Paulo Ruas.

O DESEMPENHO DA INDUSCAR

| Ano | Produção (unidades) | Exportação (unidades) | Faturamento (R\$ milhões) |
|-------|---------------------|-----------------------|---------------------------|
| 2001 | 2.700 | 135 | 115 |
| 2002* | 4.000 | 600 | 200 |

* Previsão

Gestão eficiente, a marca das vencedoras

Gontijo, Empresa Vitória e Transvip, do setor de transporte de passageiros, foram as vencedoras do prêmio Maiores do Transporte de 2001 e homenageadas em solenidade que reuniu 400 empresários de transporte

A Empresa Gontijo de Transportes, mineira de Belo Horizonte, representou o setor rodoviário de passageiros. A cearense Empresa Vitória, da Grande Fortaleza, levou o troféu na atividade de transporte metropolitano de passageiros e a paulista Transvip Transportes e Turismo, de São José dos Campos, em fretamento e turismo.

As três empresas, dedicadas ao transporte de pessoas, receberam a cobiçada distinção de Melhores do Transporte numa solenidade realizada em São Paulo no mês de novembro. Elas se destacaram em

suas respectivas atividades pelo desempenho financeiro apresentado nos dos balanços, que foram analisados na 14ª edição de As Maiores do Transporte, publicação da OTM Editora, dona dos títulos das revistas Technibus e Transporte Moderno.

O evento que marcou a eficiência dos gestores dessas três empresas de passageiros, na verdade, foi multimodal. Com efeito, convergiram empresários de todos os modais de transporte e dirigentes de entidades setoriais. Cerca de quatro centenas de pessoas estiveram na solenidade de entrega do prêmio,



Flávio Benatti fez uma análise das perspectivas econômicas e os efeitos para o setor de transportes



Cerca de 400 empresários compareceram à premiação das vencedoras do prêmio Maiores do Transporte de 2001



Marcelo Fontana: 2002 terá uma intensa programação de eventos dedicado às empresas de transporte e às indústrias e prestadoras de serviços ligadas ao setor.

As empresas são avaliadas com base nos resultados financeiros obtidos no exercício anterior. Vencem as que apresentam os números mais equilibrados em nove quesitos do balanço. No ano de 2000, frente às dificuldades conjunturais e também específicas de suas áreas de atuação, algumas empresas de transporte continuaram inabaláveis e até se sobressaíram no meio da tempestade. Mostraram que têm armas para enfrentar qualquer crise: foco no *core business*, pé no chão, além de uma boa dose de administração segundo os manuais, mas sem deixar de lançar mão à criatividade quando necessária.

As principais empresas premia-

das (ver quadro na página 34) não foram as maiores em receita operacional. Tampouco foram companhias com pouca tradição no ramo. Foram, sim, as que, mesmo estruturadas há muitos anos, passaram por modernização e reorganização para se adaptarem aos novos tempos de mudanças constantes.

Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora e das revistas Transporte Moderno e Technibus, em seu pronunciamento de saudação, enfatizou a tradição do prêmio e lembrou a trajetória da revista Transporte Moderno, criada em 1968, sempre afinada com a evolução da atividade de transporte. Fontana acrescentou que a editora entrou em uma nova fase e prevê um intenso cronograma de trabalhos para o ano de 2002. Será um ano de grandes desafios, com a promoção de congressos e seminários e publicação de edições especiais das revistas.

Coube a Flávio Benatti, vice-presidente da CNT e presidente da Fetcesp, fazer uma análise do



Abílio Gontijo Jr. (à dir.), diretor superintendente da Empresa Gontijo, recebe troféu de Benedicto Ferraz, vice-presidente da Seção de Transporte de Passageiros da CNT

panorama econômico, tanto nacional como internacional, e seus efeitos para o setor. Ele elogiou as empresas agraciadas “por se destacarem em um grave momento em que vivem a economia brasileira e também a economia global”.

Benatti chamou a atenção para o fato de que a expectativa de o Brasil também ser finalmente beneficiado pelo crescimento, advindo da chamada aterrissagem suave das economias americana e européias, caiu por terra. O abalo veio inicialmente com a crise de energia no país e o agravamento da crise da economia argentina e culminou com os atentados terroristas nos Estados Unidos, o que mergulhou a eco-



Dalton Guimarães (à dir.), diretor superintendente da Organização Guimarães, premiada na categoria de transporte metropolitano de passageiros



Lorival Bettini e Edson Dantas, respectivamente gerente operacional e gerente geral da Transvip, que venceu no segmento de fretamento e turismo

AS MELHORES DO TRANSPORTE

| MODAIS DE TRANSPORTE | EMPRESA | CIDADE |
|---|--|---------------------|
| AÉREO | RIO-SUL SERVIÇOS AÉREOS REGIONAIS S/A | RIO DE JANEIRO |
| FERROVIÁRIO | ALL - AMÉRICA LATINA LOGÍSTICA | CURITIBA |
| FRETAMENTO E TURISMO | TRANSVIP - TRANSPORTES E TURISMO LTDA. | SÃO JOSÉ DOS CAMPOS |
| MARÍTIMO E FLUVIAL | ASTROMARÍTIMA NAVEGAÇÃO S/A | RIO DE JANEIRO |
| METROPOLITANO DE PASSAGEIROS | ORGANIZAÇÃO GUIMARÃES LTDA. | CAUCAIA |
| RODOVIÁRIO DE CARGAS | EMPRESA DE TRANSPORTES ATLAS LTDA. | SÃO PAULO |
| RODOVIÁRIO DE PASSAGEIROS | EMPRESA GONTIJO DE TRANSPORTE LTDA. | BELO HORIZONTE |
| INDÚSTRIA E SERVIÇOS | EMPRESA | CIDADE |
| AUTOMAÇÃO E INFORMÁTICA | SCHAHIN ADMINISTRAÇÃO E INFORMÁTICA LTDA. | SÃO PAULO |
| CARROÇERIAS E IMPLEMENTOS P/CAMINHÕES | IMPLEMENTOS E SISTEMAS AUTOMOTIVOS | CAXIAS DO SUL |
| CONCESSIONÁRIAS DE RODOVIAS | CONCESSIONÁRIA DA RODOVIA PRESIDENTE DUTRA S/A - NOVA DUTRA | SÃO PAULO |
| ENCARROÇADORA DE ÔNIBUS | BUSSCAR ÔNIBUS S/A | JOINVILLE |
| EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO | MADAL S//A | CAXIAS DO SUL |
| FABRICANTES DE PNEUS | PIRELLI PNEUS S/A | SANTO ANDRÉ |
| INDÚSTRIA AERONÁUTICA | EMBRAER - EMPRESA BRASILEIRA DE AERONÁUTICA S/A | S.J. DOS CAMPOS |
| INDÚSTRIA FERROVIÁRIA | CAF-BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO S/A | SÃO PAULO |
| INFRA-ESTRUTURA | INFRAERO - EMPRESA BRASILEIRA DE INFRA-ESTRUTURA AEROPORTUÁRIA | BRASÍLIA |
| LEASING | SAFRA LEASING S/A - ARRENDAMENTO MERCANTIL | SÃO PAULO |
| MATÉRIA-PRIMA, INSUMOS, PEÇAS E COMPONENTES | CIA. BRASILEIRA DE ALUMÍNIO | SÃO PAULO |
| MONTADORA DE CAMINHÕES E ÔNIBUS | FIAT AUTOMÓVEIS S/A | BETIM |
| OPERADOR LOGÍSTICO | USIFAST LOGÍSTICA INDUSTRIAL S/A | CONTAGEM |

nomia americana em recessão e arrastou as economias dos demais países aliados, provocando um quadro desolador na economia mundial.

Na opinião de Benatti, “apesar dessa conjuntura perversa o Brasil resiste e dentro do país as empresas, em especial as da iniciativa privada, seguem enfrentando as adversidades e, ainda assim, crescendo, obtendo lucro, gerando empregos e construindo a riqueza do país. E algumas delas até se destacando e recebendo premiações como a que hoje estamos presenciando”. O dirigente, porém, criticou a elevada carga tributária – hoje da ordem de 34% do PIB – o que dificulta as exportações e inviabiliza concorrer no mercado internacional.

Mesmo assim, Benatti vislumbra sinais de melhoria para a economia brasileira, com a superação da escassez energética e o desfecho para a crise argentina, e acredita em um mínimo de crescimento já no próximo ano, com reflexos positivos para o setor de transporte. “Os fundamentos macroeconômicos vão sendo retomados, indicando a possibilidade de crescimento da economia, esperando-se do governo brasileiro uma ação positiva que incrementalmente a produção nacional”, afirmou. “O crescimento das exportações trará crescimento a toda a economia nacional, gerando maior demanda por transporte que é o negócio das empresas do nosso setor hoje aqui reunidas. Há uma nova visão do horizonte à frente. Ainda não se trata de um horizonte com céu de brigadeiro, mas as nuvens vão se dispersando”, completou, otimista.

Na mesma solenidade foram também premiadas as empresas com as melhores pinturas de frota e anunciada a personalidade do transporte de 2001 eleita pelos leitores das revistas Transporte Moderno e Technibus, o empresário Carlos Mira.



A gente dá um embalo para o seu 2002

Se 2002 vai ser bom pra todo mundo, ninguém sabe. Mas para os passageiros e frotistas, vai. Pelo menos no que depender de nós e do nosso Thunder Boy. Nos seus 4 modelos, ele tem se mostrado uma solução inteligente no transporte de passageiros. Para os frotistas, um veículo funcional e econômico. Para o usuário, um serviço qualificado, com conforto e segurança.



NEOBUS
Tecnologia em constante movimento

Expressão da atividade

Jurados do concurso promovido por Technibus e Transporte Moderno premiam a harmonia estética como síntese da proposta de identidade empresarial nas pinturas de cinco transportadoras

Carmen Lígia Torres



Na era da imagem, o 33º Concurso de Comunicação Visual e Pintura de Frotas, promovido por Technibus em conjunto com a revista Transporte Moderno premiou cinco empresas entre 27 inscritas nos três segmentos de transporte rodoviário – Metropolitano de Passageiros, Rodoviário de Passageiros e Rodoviário de Cargas. Três delas conquistaram o primeiro lugar nos seus segmentos e duas foram classificadas em segundo lugar nos segmentos de Rodoviário de Passageiros e de Cargas.

As vencedoras foram a Metra Class, em Metropolitano de Passageiros, Rápido Macaense, em Rodoviário de Passageiros, e Trans Cordeiro, em Cargas. Os destaques foram para a Façatur Turismo, no Rodoviário de Passageiros e ainda para a Transportadora DM, classificada em segundo lugar no segmento de Cargas.

LINGUAGENS PROLIXAS – Não houve segunda classificada entre as 12 inscritas em Metropolitano de Passageiros porque, por unanimidade, a Comissão Julgadora avaliou que os projetos apresentados estavam em patamar semelhante, dispondo formas, desenhos e cores de maneira aleatória, sem revelar um diferencial consistente do ponto de vista da identidade visual da atividade. “As pinturas inscritas mostraram, além de projetos semelhantes entre si, o uso de linguagens visuais prolixas, com abuso de desenhos para pouco conteúdo”, diz Sylvio de Ulhôa Cintra Filho, arquiteto e

designer da Ulhôa Cintra Comunicação Visual e Arquitetura, um dos três integrantes da Comissão Julgadora.

Os veículos de transporte metropolitano de passageiros são prejudicados nas áreas destinadas à pintura. Geralmente, por motivo de manutenção, as empresas preferem não utilizar as áreas laterais inferiores com pintura, sobrando, desta forma, uma faixa central para uso da expressão visual. A eleição da Metra Class considerou que, no pouco espaço, e lançando mão do recurso do mapa orientador de trajeto,

que liga Diadema, na Grande São Paulo, até o Brooklin, bairro da zona sul da capital paulista, foi criada há um ano, já com a pintura atual. O serviço nasceu diferenciado, com veículos com ar condicionado e música ambiente. “O trajeto da Metra Class é bastante concorrido, por perueiros, transportes municipais e outros intermunicipais, mas conseguimos a aprovação total dos usuários”, diz Vincenzo.

O atestado da aceitação do serviço, creditado também ao aspecto visual dos veículos, é dado não só pe-

los 98% de indicadores ótimo e bom de pesquisas da EMTU como também pela necessidade de ampliação da frota, que deverá ocorrer até o final do ano pela Metra. “Adicionaremos cinco micros à linha, completando, assim, 20 micros”, comenta o diretor da empresa.

JULGAMENTO

CRITERIOSO – A seleção e premiação das inscritas ficaram totalmente sob responsabilidade da Comissão Julgadora, que teve liberdade para classificar os projetos de acordo com seus critérios profissionais. “Uma pintura de destaque não é aquela que mostra apenas a preocupação estética ou decorativa”, explica Carlos Ferro, arquiteto e designer diretor da Ferro & Talaat Arquitetura, da Comissão Julgadora. Segundo ele, a finalidade da pintura é muito mais que atrair a atenção do público pela beleza.

“Cores, formas e tipografia têm conteúdos expressivos de emoções, que podem ser de violência ou serenidade, tradição ou modernidade,

a proposta conseguiu sintetizar a atividade e a elegância estética, identificando o serviço diferencial que aquela frota presta à população. “O mapa no vidro, além de orientar o usuário, cria uma marca forte para a transportadora”, diz Carlos Ferro.

Avalizado como identificador visual, o mapa já estava no alvo da Metra como peça de orientação também para seus veículos na operação do corredor intermunicipal Jabaquara-São Mateus, gerenciado pela EMTU – Empresa Metropolitana de Transporte Urbano. “Estamos aguardando autorização da empresa gestora”, afirma Fernando Vincenzo, diretor da Metra.

A linha servida pela Metra Class,

| AS PREMIADAS | | | | |
|------------------------------|-------------------|---------------------|--------------------------|--------------------------------|
| SEGMENTO | EMPRESA | ESPECIALIDADE | SEDE DA EMPRESA | PROJETISTA |
| Rodoviário de cargas | Trans Cordeiro | Refrigerados | São Paulo-SP | Expressão Comunicação e Design |
| | Transportadora DM | Cargas gerais | Eldorado do Sul-RS | Idéias Design |
| Rodoviário de passageiros | Rápido Macaense | Regular Passageiros | Niterói-RJ | Missemota Arquitetura e Design |
| | Façatur Turismo | Fretamento | Rio de Janeiro-RJ | Jorge Andrade Design |
| Metropolitano de passageiros | Metra Class | Intermunicipal | São Bernardo do Campo-SP | Paulo Fernando Gandolfo |



A pintura da Macaense homenageia trabalhadores na extração de petróleo, característica regional

e assim por diante. Mesclar os elementos para compor aquilo que a empresa é, ou quer desenvolver como sua imagem, é o grande desafio do profissional da área”, diz Ulhôa Cintra.

Para efeito de comunicação e identidade visual, frotas pintadas com imagem que mostra o cliente da transportadora perdem o impacto como instrumento de identificação. “As pinturas podem ser esteticamente corretas, mas não dizem nada sobre a empresa que presta o serviço”, analisa Carlos Ferro, ao comentar o caso da Transportadora 1040 que apresenta uma bonita composição de frutas, legumes e verduras em seus sidereiros alocados para transporte do Sé Supermercados.

HOMENAGEM AO TRABALHO – A Rápido Macaense, vitoriosa no segmento Rodoviário de Passageiros, além de exibir equilíbrio estético e harmonia visual traz, segundo os jurados, algo considerado progressista nos dias de hoje, que é uma homenagem ao trabalho. “A proposta deste projeto tem um cunho social e ideológico impor-



Metra Class elege o mapa orientador de trajeto como síntese da atividade, criando uma forte marca

tante, pois homenageia o trabalhador da região de atuação da empresa, demonstrando que a empresa tem orgulho desta característica regional”, analisa Ulhôa Cintra. No desenho da Rápido Macaense, estampado nas laterais do meio do veículo para trás, estão trabalhadores na extração de petróleo, atividade predominante na economia da região.

Apesar de o conceito de utilização de dois planos visuais distintos no veículo não ser novo, a maneira como foram organizados o espaço e os elementos na Rápido Macaense foi considerada muito bem-sucedida. Para Carlos Ferro, a aplicação das cores vermelho e amarelo sobre o verde chapado e também no desenho do adesivo revelam grande sensibilidade do desenhista. “Creio que foi obtida total harmonia visual”, observa.

Em seu memorial descritivo, a empresa registra que a escolha das cores de sua pintura é devida à mata (o verde) e às labaredas que saem dos poços de petróleo (amarelo e vermelho) e que já estão também incorporadas à paisagem.

A Viação Piracicabana, cuja proposta também procura homenagear a mais importante característica natural de sua região de atuação, o rio Piracicaba, foi considerada, pelo professor e artista plástico Gerhard Wilda, também da comissão, como um bom projeto para um evento pontual. Porém, como proposta de identidade visual da empresa,

o principal elemento do projeto, os peixinhos nas laterais do veículo, não consegue transmitir corretamente a proposta original.

CORES EQUILIBRADAS – O segundo lugar no Rodoviário de Passageiros, dado à Façatur Turismo, mereceu elogios da Comissão Julgadora pelos mesmos méritos da primeira colocada: harmonia visual e cores equilibradas aliadas a um desenho expressivo que caracteriza a região e atividade da empresa. “A idéia é boa e percebe-se a utilização de recursos atualizados, como a área lisa e o adesivo de desenho”, diz o professor Wilda. O pecado da Façatur foi o excesso. “São muitos elementos que expressam a mesma idéia”, afirma Carlos Ferro.



Façatur Turismo utiliza recursos atualizados na área lisa e no adesivo de desenho

No segmento de Cargas, a pintura vencedora, da Trans Cordeiro, teve o grande mérito de unir a harmonia estética e a integração visual dos elementos dos veículos à identificação da atividade. “A maneira como foram utilizadas as cores e as formas tanto no baú como no cavalo-mecânico mostra bom gosto, atualização cromática e perspicácia no aproveitamento do espaço da pintura”, explica Carlos Ferro. Além disso, o professor Wilda acrescenta que a especialidade de transporte da empresa – refrigerados – está contemplada neste projeto vencedor.

O destaque do segmento, a DM Transportadora, também demonstra a preocupação estética, impacto e atratividade visual, avaliam os jurados.

Laboratório a céu aberto em corredor paulista

O sistema integrado Jabaquara–São Mateus, na região metropolitana de São Paulo, recebe trólebus de piso baixo, inicia a operação regular de ônibus híbridos e vai testar ônibus movido a hidrogênio

Carmen Lígia Torres

O corredor exclusivo de transporte por ônibus intermunicipal Jabaquara–São Mateus, que liga a região sul de São Paulo até Diadema, no Grande ABC, operado pela Metra Sistemas de Transportes Ltda. e gerenciado pela EMTU–Empresa Metropolitana de Transportes Urbanos, está ganhando novidades neste ano de 2002.

A primeira delas é a operação de dois protótipos de trólebus de piso baixo (*low floor*) e entrada baixa (*low entry*), que deverão estar rodando no início do ano. Estes veí-

culos serão os pioneiros trólebus encarroçados desta maneira na América do Sul, e fazem parte de um projeto de reforma de 46 trólebus da Metra, da marca Cobrasma, que estão em uso há 16 anos.

O veículo *low floor* tem chassi da HVR Equipamentos Especiais, empresa do grupo Busscar, que assina todos os novos encarroçamentos da Metra. Com o piso totalmente baixo, o *low floor* não tem nenhum degrau no interior ou em suas portas. É a primeira carroceria Busscar com essas características a entrar em operação

O trólebus *low entry* tem chassi Mercedes-Benz modelo 1725, com sistema de ajoelamento (rebaixamento do piso ao nível da calçada) e freio a disco. Suas portas intermediárias e dianteira são baixas. Apenas no interior do veículo e na porta traseira existe degrau.

“Iremos testar os dois veículos para medir aceleração, temperatura e frenagem durante cerca de 90 dias e logo após, faremos um cronograma para substituição dos 44 trólebus”, afirma Fernando Vincenzo, diretor da Metra.

ÔNIBUS HÍBRIDOS – A outra novidade é a entrada em operação de três veículos híbridos no sistema, dotados de uma tecnologia original da empresa brasileira Eletra, que desenvolveu um sistema de geração de energia para os ônibus elétricos por meio de um motor a diesel. Apesar de a Eletra já ter fabricado sistemas assim para testes em ônibus, é a primeira vez que os veículos entram em operação comercial.

Além destes três, o corredor ganhará mais sete veículos articulados, com chassis Mercedes-Benz, diesel, dentro



Trólebus *low floor* com chassi da HVR, encarroçado pela Busscar, tem piso totalmente baixo, ao nível da calçada, para facilitar a entrada e saída dos passageiros



O novo modelo de trólebus começa a ser testado pela Metra no corredor durante 90 dias, para avaliar o desempenho, dentro do programa de renovação da frota

de um programa de ampliação da frota, para fazer frente a um crescimento do número de passageiros em cerca de 4,5% ao ano que vem ocorrendo no sistema. A ampliação deverá estar efetivada na época da volta às aulas, em meados de fevereiro/início de março.

Todos os veículos serão equipados com ar-condicionado e outros

itens de conforto, incluindo bancos sem pé, som ambiente, sistema especial de fechamento de portas com monitoramento pelo motorista, que dão segurança e conforto ao usuário. “A idéia é proporcionar um transporte exemplar ao passageiro”, diz Vincenzo.

Além das novidades sob conta e risco da Metra, o corredor deverá



No trólebus Busscar low floor não há nenhum degrau no interior ou em suas portas



O posto do motorista foi planejado ergonomicamente para oferecer conforto máximo

se transformar, até o final do ano, em uma espécie de laboratório do programa de ônibus elétricos movidos a hidrogênio, para testar oito veículos protótipos, a serem adquiridos por meio de uma licitação internacional, por cerca de quatro anos, em um total de 1,2 milhão de quilômetros.

O projeto é desenvolvido em conjunto pela EMTU e Ministério das Minas e Energia, com apoio do PNUD—Programa das Na-

ções Unidas para o Desenvolvimento. Por se tratar de um programa que visa ao desenvolvimento e domínio de uma tecnologia ambiental, o GEF—Global Environment Facility está investindo parte dos US\$ 20 milhões que serão necessários para esta fase de testes dos veículos.

Márcio Schettino, superintendente da EMTU, conta que o projeto já vem sendo gestado há sete anos e a primeira fase de estudos de viabilidade técnica e operacional consumiu US\$ 360 mil. “O objetivo deste programa é difundir a tecnologia dos motores movidos a hidrogênio para técnicos e especialistas”, diz.

CORREDOR EXEMPLAR –

O corredor Jabaquara—São Mateus, numa extensão de 33 km, das quais 22 km eletrificadas, é operado por uma frota de 205 veículos, sendo 78 trólebus, e o restante veículos Padron. Quarenta e seis dos trólebus estão com a idade média de 16 anos, e são estes que entraram para o programa de substituição.

Fabricados pela antiga Cobrasma, estes veículos, segundo Vincenzo, estão com o sistema eletroeletrônico em estado normal de uti-

INTERMUNICIPAL

lização. Porém, como o chassis e a carroçaria trincaram, a saída foi a partir para a reforma, com a substituição do que estava ruim e o aproveitamento do que está em bom estado.

A operação do corredor, mantida com 11 linhas, 9 terminais e 111 pontos de parada, foi entregue à iniciativa privada em 1997, por um período de 20 anos. A partir do começo de setembro, por meio de um aditivo no contrato de concessão, a EMTU passou para a Metra também a responsabilidade da recuperação e manutenção dos 9 terminais, além da conservação também do pavimento rígido do sistema.

A Metra, agora, passa a responder por todo o sistema, o que envolve melhorias dos terminais, conserto e manutenção de escadas rolantes, vazamentos e adequações físicas em geral, e também o gerenciamento da operação, ou seja, o controle de fluxos dos ônibus, horários de partida e chegada



Corredor São Mateus-Jabaquara liga dois bairros da capital paulista aos municípios de Santo André, Diadema e São Bernardo do Campo

e ainda o controle de acesso.

O corredor Jabaquara-São Mateus é um sistema por ônibus exemplar no estado de São Paulo, por agregar conceitos de vias, terminais e pontos de parada inexistentes em outros sistemas. Lá são transportados 210 mil passageiros/dia. O superintendente da EMTU reconhe-

ce que o ideal seria transformar muitos sistemas hoje dispersos em integrados, a exemplo de Jabaquara-São Mateus. No entanto, questões de competência de gerenciamento e administração exigem negociação com prefeituras e nem sempre costumam ser simples de serem resolvidas. ■

EMTU participa de projeto integrado

A EMTU está participando do Plano Integrado de Transportes Urbanos para 2020, projeto do governo de estado de São Paulo, via Secretaria dos Transportes Metropolitanos, que propõe o equacionamento do transporte urbano na região metropolitana, propondo a troncalização do sistema intermunicipal por ônibus nesta região.

O plano prevê uma política integrada, com a participação da EMTU, Metrô de São Paulo, CPTM—Companhia Paulista de Trens Metropolitanos e Emplasa. Está prevista a formação de uma malha formada por corredores de ônibus metropolitanos, atingindo os 39 municípios da região metropolitana de São Paulo, com ligações radiais e perimetrais, de modo integrado com os sistemas de alta capacidade e com o sistema municipal de São Paulo.

Por meio da troncalização, será composto um sistema que terá linhas oriundas de bairros, seccionadas em terminais de transferência, localizados no entroncamento entre os mu-

nicipios. Destes locais, partirão as linhas troncais radiais (com destino a São Paulo) e troncais perimetrais (ligações entre municípios), eliminando a sobreposição de atendimento nas principais vias de acesso e permitindo a integração com o mesmo modal rodoviário urbano e também com o trem e o metrô.

O plano prevê melhorias ou adequação em 470 km de vias, a construção de 41 terminais de integração e mais reformulação operacional em nove terminais. Além disso, está prevista a implantação de pontos de embarque/desembarque e passarelas de travessias de pedestres.

Composta de 39 municípios, em uma área de 8.051 km², a região metropolitana de São Paulo tem um sistema de transporte predominantemente radial, que prejudica os desejos de viagens setoriais e provoca concorrência, muitas vezes predatória, nos principais acessos à capital, afirma a EMTU. Além disso, o conjunto de linhas existentes, mesmo em sua configuração radial, não está otimi-

zado. “A troncalização diminui o número de ônibus, racionaliza a operação, aumenta a velocidade dos veículos e reduz custos operacionais”, diz Márcio Schettino.

Existem atualmente, no sistema regular, 489 linhas que, com uma frota de 3.590 veículos, transportam 30,6 milhões de passageiros/mês. A EMTU opera, no total, com 54 empresas permissionárias.

Criada pela iniciativa do governo federal em 1970, a EMTU é responsável legal, desde 1988, pelo gerenciamento e fiscalização do sistema de transporte intermunicipal de passageiros por ônibus nas regiões metropolitanas, até então sob responsabilidade do DER—Departamento Estadual de Estrada de Rodagem. Desta forma, atualmente responde pela região metropolitana de São Paulo e Baixada Santista. Tão logo seja criada a região metropolitana de Campinas, por meio de decreto do governo do estado de São Paulo, a empresa também cuidará do sistema por ônibus intermunicipal daquela área.

Enquanto você lê esta frase, 3 já passaram a perna. E mais 5 estão passando a mão.



O maior prejuízo das empresas de transporte de passageiros, hoje em dia, é causado pela evasão de receita e pela má utilização da frota. A única maneira de driblar essa realidade é fazer um controle preciso do fluxo de passageiros e do dinheiro arrecadado. Por isso a **Dataprom**, a **TSI** e a **G&P** se uniram. Juntas, elas oferecem a melhor solução para o controle de sua empresa:

- *Bilhetagem eletrônica de transporte coletivo urbano, metroviário e ferroviário;*
- *Sistemas de controle de acesso;*
- *Sistemas de monitoramento e rastreamento via satélite;*
- *Sistemas de controle de condução de veículos.*

E o melhor é que tudo isso é pensado e implementado de acordo com as necessidades e características de cada cliente, garantindo um atendimento personalizado.

Agora você tem escolha: ficar olhando seu dinheiro voar pela janela ou entrar em contato com a gente.



Operadoras perdem 30% do mercado

Com a estabilização da demanda de passageiros, após quatro anos de declínio, os transportadores reavaliam o posicionamento estratégico e operacional para se ajustarem a um mercado menor

Carmen Lígia Torres

Depois de registrar por mais de quatro anos consecutivos a queda da demanda por passageiros, perdidos até mesmo para os deslocamentos a pé, o setor que agrega as empresas de transporte urbano de passageiros chega a uma conclusão: é preciso repensar a atividade sobre outros patamares, reavaliar posicionamento estratégico e operacional e ter muita criatividade para partir para uma reorganização.

“É o momento de definições sobre a maneira como vamos nos ajustar a um mercado menor e de união de esforços junto ao poder público contra um inimigo comum que é o clandestino”, analisa Otávio Cunha, presidente da NTU – Associação Nacional das Empresas de Transporte Urbano. Segundo ele, o mercado encolheu 30% e não há perspectiva de recuperação desta fatia. Porém, ele acredita que haja uma clara tendência à estabilização da queda, em função, sobretudo, do esgotamento da demanda.

As últimas estatísticas consolidadas da NTU registram que, em 1994, o transporte urbano por ônibus transportou, em outubro, 461,8 milhões de passageiros. Em 2000, foram 358,7 milhões de pessoas transportadas. No entanto, os dados mensais entre setembro e outubro apontam a tendência de estabilização, uma vez que em entre estes meses, a diferença dos deslocamentos por ônibus foi de apenas 3,9 milhões de passageiros, ante uma diferença entre estes mesmos meses, em 1994, de 22,2



Otávio Cunha: é preciso trazer as vans para o sistema regular, de forma legalizada

milhões de passageiros. “Em 2001 mantivemos o patamar equivalente a 2000”, diz o presidente da entidade.

A redução de passageiros levou a uma redução da produção de transportes e diminuição da quilometragem percorrida, ao longo deste tempo. As tarifas oscilaram muito, mas há uma clara tendência de redução, apesar do custo do quilômetro rodado ter-se elevado.

Todos os problemas vivenciados pelo setor podem ser sintetizados, de certa forma, na idade média da frota, que vem aumentando também. Como os ônibus são os principais ativos das empresas, “a quantidade de veículos e, sobretudo a idade média, indicam as tendências de formação de capital no setor e refletem, a curto e médio prazos, a rentabilidade dos negócios”, registra a NTU.

As empresas da maioria das cidades não consegue renovar mais do que 8% ao ano, quando o ideal seria média de 15% ao ano de re-

novação, diz Otávio Cunha. “Os investimentos, que já foram parcos em 2000, continuaram pequenos em 2001.”

Apesar do quadro negro, o presidente da NTU analisa que há fatores positivos que indicam possibilidade de a reorganização ter avanços. Mesmo considerando a característica heterogênea do sistema de transporte urbano brasileiro como um todo, há sinais de que está havendo uma conscientização das principais questões, tanto por parte dos empresários como do poder público. Otávio Cunha acredita que haja coincidência em um ponto crucial para a atividade: é preciso trazer as vans para o sistema regular, de forma legalizada, para ocupar horários e itinerários alternativos ou pouco produtivos para os ônibus.

Como exemplo de que a questão pode ser bem encaminhada com negociações positivas, ele cita as cidades de Goiânia (GO), Maceió (AL) e Fortaleza (CE). “O Brasil é complexo, mas estas experiências indicam a possibilidade de saídas”, diz Cunha.

Além disso, para contornar outras questões estruturais, ele propõe o envolvimento das empresas para influir na política de diretrizes gerais, na direção de abrir acesso a financiamentos para infra-estrutura viária urbana e desoneração das tarifas, via controle de gratuidades e, ainda, redução tributária, a exemplo da flexibilização das leis trabalhistas, que ele vê como aspecto positivo para o setor. ■

Parcerias para explorar mercado de bilhetagem

Dataprom articula aliança estratégica com duas empresas e passa a oferecer sistemas automatizados nas áreas de transporte e tráfego para todo porte e tipo de cidade

Carmen Lígia Torres

De olho em um segmento com potencial para movimentar em 2002, por baixo, cerca de R\$ 80 milhões, a Dataprom, empresa que desenvolve equipamentos e sistemas automatizados para as áreas de transporte e tráfego, costurou uma aliança estratégica juntamente com outras duas grandes empresas do mercado de tecnologia – TSI Tecnologia e OG Technology – e passa a oferecer projetos acabados e implantação de bilhetagem eletrônica para sistemas de transporte de qualquer porte e grau de complexidade.

Com isto, os projetos englobam

desde seu desenho inicial, com desenvolvimento do hardware, softwares de funcionamento, coleta de dados, gerenciamento e o *cleaning* (administração dos dados de diversas fontes para resultados gerenciais completos). Uma característica dos sistemas que estas empresas oferecem é a utilização do smartcard, ou cartão inteligente, que pode ser com ou sem contato, conforme o projetado.

“As alianças estratégicas são configurações modernas de negócios, pois permitem às empresas acompanharem a diversificação e a dinâmica acelerada do mercado”, diz Paulo Borgest Kobylanski, diretor executivo da Dataprom.

Ele acredita que, apesar de ser uma forma nova de negociar no segmento de transporte urbano, o pool de empresas tem uma solidez que assegura o produto ao cliente. “Havia um mito no segmento de que as transportadoras apenas adquiriam sistemas de uma única empresa para ter mais segurança”, diz Kobylanski.

A formalização da aliança estratégica não envolveu recursos financeiros, diz o executivo da Dataprom. Mas, legalmente, o acordo está formado, com registro do contrato em órgãos competentes e assegurada por cláusulas que prevêem punições severas para aquela parte que não cumprir o acordo. As empresas se comprometem a man-



Uma das 351 estações-tubo, com validador instalado, do sistema de transporte urbano de Curitiba, que transporta 1,9 milhão de passageiros por dia

ter exclusividade no negócio de bilhetagem, ou seja, só podem desenvolver sistemas no segmento dentro da configuração do pool.

A cada projeto, será formado um consórcio específico, para tratar daquele sistema contratado. A cada novo projeto, serão montadas equipes especializadas para tratar daquele cliente. Kobylanski adianta que a manutenção dos sistemas instalados terá, sempre, uma equipe específica, criada e fixada na cidade. “É muito difícil dar a assistência ao cliente de longe”, explica.

Como a Dataprom atua no segmento desenvolvendo todos os equipamentos embarcados para sistemas eletrônicos, a área comercial não começa do zero, o que garante certa tranqüilidade para os parceiros do negócio. “Como todo negócio, o risco sempre existe, mas neste caso é mínimo”, diz.

Já estão em andamento, propostas para o Sistema Metropolitano de Belo Horizonte, para o Transporte Coletivo por Ônibus de Jundiaí (SP), e negociação em Uberaba



Já estão instalados 2.100 validadores no sistema de bilhetagem eletrônica da capital paranaense

(MG), São José dos Campos (SP) e Juiz de Fora (MG).

EMPRESAS SÓLIDAS – Com 14 anos de existência e uma carteira de clientes, na área de transportes e trânsito, como URBS–Urbanização de Curitiba, CET–Companhia de Engenharia de Tráfego do Rio de Janeiro e Superintendência Municipal de Trânsito de Cuiabá, a Dataprom iniciou as pesquisas e estudos para arquitetar este pool de bilhetagem há cerca de oito meses.

“Mapeamos o mercado e estudamos a forma de desenvolvimento e negociação que havia entre os clientes – empresas e poder público – e as fornecedoras”, conta o executivo da empresa, ressaltando que a percepção foi de que havia uma lacuna para a atuação de forma abrangente, como é a proposta desta aliança.

Depois do planejamento, as articulações se deram para buscar parceiros de peso que pudessem despertar a segurança necessária nesta área de tecnologia. “A tecnologia é uma linguagem fechada e, por isso, a exigência do cliente é maior quan-



Paulo Kobylanski: as alianças estratégicas permitem acompanhar a diversificação e dinâmica do mercado do se trata de contratar o fornecedor”, diz.

Desta forma, a OG Technology, empresa fundada pelo Banco Opportunity no início de 2000 e que foi incorporada pela G&P, a partir do começo de dezembro de 2001, é especializada em desenvolver projetos de alta tecnologia para Internet. A participação dela nos produtos que serão comercializados é ambientar em sistemas fechados da Internet toda a configuração da bilhetagem. O *e-business* é o foco

da atuação da OG Technology, que desenvolve comércio eletrônico B2C e B2B, via Internet e WAP (comunicação sem fio), entre outras aplicações na rede mundial de computadores.

Esta empresa será a responsável pelo denominado cleaning, ou seja, a administração dos dados coletados para que possam ser gerenciados pelas centrais, da gerenciadora do sistema e das empresas que compuserem a bilhetagem.

A TSI Tecnologia desenvolve, desde 1997, softwares voltados para o ambiente de Internet e Extranet, em diversas áreas de negócios. Para o sistema de transporte urbano, a TSI projetou e desenvolveu o software TSI Urbano, já presente em três cidades onde atuam quatro empresas de transporte urbano de passageiros, transportando 3,85 milhões de passageiros a cada mês, gerando um volume médio de receita mensal de R\$ 3,4 milhões.

O sistema faz a identificação de usuários, controle de receita, monitoramento do cumprimento

Empresa pretende faturar US\$ 25 milhões em 2002

Com atuações nos segmentos de transporte, trânsito e também saneamento básico, a curitibana Dataprom, criada há 14 anos para atender a uma demanda específica da Sanepar - Companhia de Saneamento Básico do Paraná, está otimista com o ano de 2002 – espera aumentar seu faturamento, de US\$ 16 milhões em 2001 para US\$ 25 milhões em 2002.

A receita não será gerada apenas no segmento de bilhetagem, uma das abordagens da empresa no mercado. No segmento de saneamento básico, 80% das leituras feitas em todo o País saem de equipamentos para leitura e emissão de fatura que a Dataprom fornece. A empresa é a criadora desta tecnologia.

Além disso, a empresa fornece controladores semafóricos e controladores de passagem de nível, sofisticado equipamento capaz de integrar

o controle do trânsito rodoviário ao redor de uma passagem de nível com o controle de tráfego dos trens, acionando semáforos, sinalização luminosa e cancelas de acordo com as necessidades de parada do movimento dos veículos rodoviários para dar passagem aos veículos ferroviários.

É de propriedade da Dataprom, também, o software SGDP - Seleção e Geração Dinâmica de Planos Semafóricos, que gerencia uma matriz semafórica – definida previamente com parâmetros da área sob gerenciamento –, e aciona os controladores de tráfego urbano. Este sistema, idealizado sob medida para cidades latino-americanas, foi alvo de testes especiais feitos pelo BID - Banco Interamericano para o Desenvolvimento e Prefeitura de Curitiba - detentora de 40 softwares, para integrar proposta de ampliação do sistema que aquela administração pretende junto a organismos

financeiros mundiais. Os resultados mostram uma redução de 12% no tempo de viagens na cidade e diminuição de 87% de congestionamento.

Deverá colaborar para o crescimento previsto pela empresa, a aquisição, no último trimestre de 2001, da Fiscal Tech, empresa fabricante dos únicos radares móveis autorizados a funcionar nas estradas brasileiras pelo DER - Departamento Nacional de Estradas de Rodagem. A homologação pelo DER/SP foi resultado de análises também de equipamentos fabricados por empresas internacionais.

Segundo Paulo Kobylanski, a negociação com a Fiscal Tech não envolveu recursos financeiros diretos. “Assumimos a empresa com o compromisso de honrar contratos já efetuados com clientes e não apenas manter como melhorar a posição no mercado.

Bilhetagem começa em 2002

Desenvolvido há cerca de cinco anos, o sistema de bilhetagem eletrônica de Curitiba deve começar a operar no início de 2002. O sistema faz parte de um projeto maior, chamado de Cartão Cidadão, que prevê o multiuso do smartcard, em sistemas de controle de acesso de funcionários, no sistema público de saúde, e como meio de pagamento a empresas consignadas que aderirem ao sistema, entre outras funções. Empresas como a URBS—Urbanização de Curitiba, Bosch, Volvo, Dataprom e outros grandes empregadores da cidade já se interconectaram.

A implantação dos cartões eletrônico para pagamento de tarifas foi votada pela Câmara de Vereadores da cidade no início de dezembro e, depois de sancionado pelo prefeito, Cassio Taniguchi, deverá começar o cadastramento dos isentos de tarifas, operadores do sistema, idosos, deficientes e seus acompanhantes, oficiais de justiça, entre outros.

Segundo Paulo Borgest Kobylanski, diretor executivo da Dataprom, fornecedora dos equipamentos embarcados nos veículos, já estão instalados 2.100

validadores – nos ônibus, estações-tubo e terminais –, 1.880 rádios-transmissores e mais 25 computadores de bordo.

Implantado nos anos 70, o sistema de transporte por ônibus em Curitiba, com 1,9 milhão de usuários/dia, é caracterizado por dispor de tarifa integrada, o que permite deslocamentos para todas as áreas da cidade mediante o pagamento de apenas uma passagem.

O sistema é integrado por meio de 21 terminais urbanos e 351 estações-tubo que dão acesso, também, a 12 municípios da região metropolitana, com aporte de mais sete terminais metropolitanos. Esta integração metropolitana se dá por linhas convencionais, de ônibus metropolitanos, Expressos e Ligeirinhos e beneficia cerca de 500 mil pessoas que residem ou trabalham nesta área.

No município, são 72 km de vias exclusivas, complementadas por 270 km de linhas alimentadoras e 185 km de linhas interbairros. A frota do sistema integrado municipal é composta por 2.160 veículos. Ao todo, na região metropolitana, rodam 2.530 ônibus.



O uso de cartão inteligente, com ou sem contato, é uma das características dos sistemas desenvolvidos

das linhas/horários e relatórios gerenciais.

Para amarrar o sistema de bilhetagem que esta aliança estratégica desenvolve, está a Dataprom, que fornece os validadores, computadores de bordo e rádio do sistema, com os aplicativos apenas para rodar as máquinas.

Parabéns, Busscar!

A Sika sente-se orgulhosa em participar destes 55 anos de sucesso, conquistados com grande dedicação e competência de toda a equipe da Busscar Ônibus.



Sika
INDUSTRY

Sika S.A.

Av. Dr. Alberto Jackson Byington, 1525 - Vila Menck
CEP 06276-000 - Osasco - SP
Fone: (11) 3687-4666 - Fax: (11) 3601-0280
E-mail: industry@sika.com.br
home-page: www.sika.com.br

Novos tempos

As empresas de transporte e suas representações de classe clamam por soluções duradouras e capazes de proporcionar estabilidade e segurança para que os empresários possam fazer os investimentos exigidos

José Luiz Santolin*



Todos aqueles que trabalham no segmento do transporte rodoviário de passageiros em nosso país e que conhecem um pouco de sua origem e evolução, sem dúvidas têm vivenciado nos últimos tempos situações e experiências inovadoras e mesmo revolucionárias quando confrontadas com a cultura e as tradições do setor. Sendo serviço público e revestido da essencialidade para o cidadão, o transporte de passageiros sempre foi regulamentado, com políticas definidas pelo poder público, desde sua delegação, fiscalização, fixação das tarifas e tudo o mais que pertine à sua prestação, passando pelas características técnicas dos veículos e exigências de qualificação do pessoal da operação.

Nesse cenário, ao longo das últimas seis décadas, a iniciativa privada brasileira construiu com arrojo e competência um dos mais eficientes sistemas de transporte por ônibus de todo o mundo, com qualidade comprovada e reconhecida por inúmeras pesquisas de satisfação do usuário e a custos finais extremamente acessíveis. Assim, até meados da década de oitenta, conviviam em ambiente de relativa paz, desde o poder concedente até o usuário, passando pelas empresas permissionárias que, ajustadas às regras vigentes, não conheciam grandes conflitos de interesses que pudessem afetá-las. A partir do advento da nova Constituição de 1988, que trouxe para a sociedade um novo conjunto de figuras, com direitos e deveres bem mais amplos que os de antes, passamos a presenciar o surgimento de novas leis



A iniciativa privada brasileira construiu com arrojo e competência um dos mais eficientes sistemas de transporte por ônibus de todo o mundo, com qualidade comprovada

com esses regramentos sendo delineados e seus agentes surgindo e exercitando-se na busca de conquistadas e ocupação de espaços até então impensados.

Nesse diapasão vemos os avanços feitos por entes que propugnam em favor de grupos ou setores, como o Ministério Público e as chamadas organizações não governamentais, estas em diversas áreas da sociedade e com acentuado nível de atuação. O novo conceito da ordem econômica em geral, de livre concorrência e maior amplitu-

de de liberdades, trouxe também uma considerável gama de interpretações desses mecanismos, produzindo verdadeiras batalhas entre os setores tradicionalmente organizados e os novos entrantes, além da abertura quase que generalizada às importações, modificando conceitos e valores dos mais variados segmentos da vida econômica nacional. Mais precisamente no setor dos serviços públicos que assim eram definidos e que com o processo de privatização passaram, em parte, à condição de serviços privados, como telecomunicações, saneamento, energia elétrica etc, houve uma tendência quase que generalizada de que todos aqueles serviços chamados públicos estivessem abertos à competição, incluindo-se aí o transporte por ônibus.

Nessa direção, no correr dos anos noventa, vimos um avanço sem igual na prestação informal dos serviços de transporte rodoviário de passageiros, desde o urbano até o interestadual de longa distância, com prejuízos para as concessionárias e permissionárias regulares num primeiro momento e para o próprio usuário no instante seguinte. Por seu turno, o poder público, nos três níveis, pareceu insensível ou mesmo incapaz de reagir para fazer valer a legislação própria e mesmo os direitos e obrigações contratuais mantidos com as empresas prestadoras dos serviços.

A insegurança, em todos os seus matizes, para os incautos usuários desses “serviços alternativos” e também para terceiros, passou a ser uma constante, causando, em decorrência, incontáveis prejuízos,

além da evasão fiscal, fatores que ainda persistem atualmente. Ante essa gama de acontecimentos novos e causadores de instabilidade, acrescidos ainda pelas incertezas institucionais decorrentes da ausência de leis aplicáveis ao setor, estão as empresas e suas representações de classe a clamar, em todas as instâncias e por todos os meios, na busca de soluções duradouras e capazes de proporcionar o necessário binômio estabilidade/segurança de que o empresário necessita para promover os expressivos e contínuos investimentos exigidos pela atividade.

Temos agora já vigente a nova lei que instituiu a Agência Nacional de Transportes Terrestres – ANTT que, a exemplo de outros serviços públicos, propõe uma nova fase no relacionamento entre o poder público e seus delegatários da iniciativa privada na prestação de serviços à população. A ANTT, para o setor de transporte rodoviário de pas-

sageiros, já nasceu capenga, eis que o projeto aprovado pelo Senado foi vetado em diversos pontos vitais, daí ter surgido uma Medida Provisória que também não definiu, dentre outras coisas, o prazo de duração dos contratos de permissão, ficando essa matéria, ao que tudo indica, para a nova regulamentação que será editada.

Esperemos que por medida de coerência, isonomia e justiça, o poder público, no ato regulamentar a ser baixado, adote os mesmos critérios de prazos contratuais praticados em outros serviços públicos essenciais, isso para que as empresas permissionárias tenham o tempo mínimo necessário para amortizar seus contínuos investimentos, especialmente em infra-estrutura e equipamentos. De outra parte o setor empresarial precisará conscientizar-se e conduzir-se, nesse novo cenário, também de modo diferente daquele usualmente praticado, com ações mais efetivas e

dirigidas aos seus interesses institucionais, profissionalizando sua atuação e valendo-se dos adequados e variáveis recursos disponíveis, seja diretamente por cada empresa, mas e principalmente por suas entidades de classe, onde a unidade de forças melhor viabiliza as conquistas setoriais necessárias.

Não temos dúvidas em afirmar que, efetivamente, estamos vivendo novos tempos, seja nas relações sociais em geral, seja nos segmentos específicos das atividades e no caso do transporte rodoviário de passageiros, além de todas as novidades experimentadas nos últimos dez anos pelo setor, inúmeros outros fatores virão a seguir para nos desafiar continuamente, pondo à prova a capacidade e a perseverança de todos aqueles que se propuserem a continuar ou a iniciar nessa nossa inquietante atividade. ■

**José Luiz Santolin é superintendente da ABRATI*

Globus 4 O acesso mais rápido, fácil e direto a todas as informações da sua empresa.



O Globus 4 é um Sistema de Automação da Rodotec/BGM, especialmente desenvolvido para agilizar e integrar as funções gerenciais e operacionais das empresas de transportes de passageiros e de carga. Ao todo, já são mais de 350 empresas 3.700 usuários e 40.000 veículos espalhados em todo o Brasil que contam com o

seu controle minucioso e inteligente. O Globus 4 tem ainda flexibilidade para se conectar a outras tecnologias externas, como computador de bordo, sistema automático de identificação de veículos, sistema de controle eletrônico de bombas de combustível, relógio de ponto eletrônico, leitor de código de barras e outros. Além disso, você pode

adquirir o Globus 4 nas versões Completa, Standard e ASP (via internet) exatamente de acordo com o porte e as necessidades da sua empresa. Não fique aí parado. Ligue para gente e descubra que um novo acesso a todas as informações da sua empresa leva a um caminho aberto para o sucesso de seus negócios.

O sistema é composto por módulos que automatizam dados como:

- Folha de Pagamento
- Apontamentos de Horas
- Pneus/Motores/Conjuntos
- Frota/Abastecimento/Manutenção
- Bilheteria
- Arrecadação/Estatísticas/Programação

- Perfil Funcional
- Recrutamento e Seleção
- Telemarketing
- Encomendas
- Financeiro
- Fretamento e Turismo

- Controle de Estoque/Compras
- Escala de Operadores
- Contabilidade
- Bancos (conta corrente)
- Programação de Linhas
- Relatórios Personalizados



• Av. Presidente Vargas, 3131 - Gr. 504 - Teleporto - Rio de Janeiro
• Tel.: (21) 2515-2323 • Fax: (21) 2515-2324 • www.rodotec.com.br



• Rua Padre Leonardo, 280 - São Paulo
• Tel.: (11) 5034-5200 • Fax: (11) 5034-4477
• www.bginformatica.com.br

Recursos vinculados para os transportes

Eliseu Resende*

Depende do Senado Federal a criação de uma fonte de recursos vinculados a aplicações no setor federal dos transportes. Trata-se da Proposta de Emenda Constitucional (PEC), de iniciativa do Poder Executivo, que recebeu o n° 277, na Câmara dos Deputados e o n° 42, no Senado Federal.**



O aspecto do projeto que mais interessa aos transportadores é a garantia de recursos que viabilizem a recuperação e melhorias das rodovias federais. É interessante lembrar que a malha rodoviária brasileira cresceu apoiada em recursos vinculados originados da Lei Jopert, de 1946. Aquela vinculação foi extinta pela Constituição de 1988. Durante aquele período – 1946 a 1988 – a maior parte dos recursos oriundos do Imposto Único sobre Combustíveis e Lubrificantes Líquidos e Gasosos (IUCLLG) era destinada ao Fundo Rodoviário Nacional, que era repartido entre a União (DNER), Estados e Municípios, na proporção de 40%, 40% e 20%. O IUCLLG foi extinto em 1998 e, em consequência, também o Fundo Rodoviário Nacional. O ICMS sobre combustíveis foi criado pela Constituição de 1988, porém sem qualquer vinculação aos projetos estaduais e municipais de transportes. O DNER passou a contar exclusivamente com recursos orçamentários, os quais têm se revelado absolutamente insuficientes para

a simples conservação de nossas rodovias federais.

APROVAÇÃO UNÂNIME – A PEC 277 foi objeto de profunda análise por uma Comissão Especial que tivemos a honra de presidir e que teve como relator o deputado Basílio Vilanni. A proposta original foi discutida em várias reuniões, do que resultou a elaboração de um substitutivo que foi aprovado por unanimidade na Comissão Especial e, posteriormente, no Plenário da Câmara dos Deputados, tendo a segunda votação sido realizada em 10 de outubro deste ano.

Durante as discussões, questionou-se muito se o consumidor não seria onerado com mais um tributo – a Contribuição de Intervenção

no Domínio Econômico (CIDE), a ser instituída, e que incidiria sobre as atividades de importação ou comercialização de combustíveis.

CARGA TRIBUTÁRIA INALTERADA – Tecnicamente a PEC cria um novo tributo, porém, a ser aplicado monofasicamente sobre os combustíveis de tal modo que a carga tributária existente hoje não seja aumentada, mas que apenas substitua a Parcela de Preço Específico (PPE), que há tempos vem sendo incluída na formação dos preços de derivados de petróleo com o objetivo de fornecer recursos à chamada Conta Petróleo. A PPE resulta de fato de um acordo existente entre o Tesouro Nacional e a Petrobras. Com a flexibilização do monopólio do petróleo, em 1997, ficou

inviável a manutenção da PPE, a partir de 1° de janeiro de 2002, quando ocorrerá a total liberalização das importações e dos preços de derivados. Caso fosse mantida a PPE, a Petrobras ficaria em situação de desvantagem frente a outros produtores ou importadores de petróleo e derivados. Assim, a PPE não poderá ser incluída na composição dos preços a partir daquela data. A CIDE deverá substituir a PPE, com o que não deverá ocorrer qualquer modificação nos preços pagos pelos consumidores.

Outro aspecto importante do projeto refere-se ao ICMS sobre combustíveis. Desde a sua criação em

As melhores e mais urgentes aplicações dos recursos seriam aquelas que propiciassem maiores economias de combustíveis.

1988, não há uniformidade de alíquotas e persiste o problema da imunidade nas

operações interestaduais. Essa situação gerou um grande e inútil transporte entre Estados com o objetivo de reduzir ou fugir à tributação. Estima-se que os Estados perdem alguns bilhões de reais por ano e o país perde alguns milhões de barris de petróleo com o transporte desnecessário que visa apenas reduzir ou eliminar a tributação estadual. A PEC 277 modifica a sistemática de cobrança para simplificá-la e torná-la mais eficiente, eliminando possibilidades de sonegação que existem hoje, e também os questionamentos jurídicos que geram as liminares que têm tumultuado o mercado de combustíveis. Com a cobrança monofásica do ICMS e alíquotas uniformes entre os estados, espera-se aumentar a arre-

cadação com a eliminação das grandes evasões observadas atualmente.

O aspecto fundamental do projeto é, pois, o disciplinamento do mercado de combustíveis. Cria-se uma fonte segura de recursos para a área federal dos transportes e prevê-se aumento substancial na arrecadação do ICMS.

Criados os recursos, a próxima indagação é quanto ao seu montante e se serão suficientes para atender as necessidades dos projetos da área federal. Estima-se que a PPE para 2002 alcançaria um valor entre R\$ 4,5 bilhões e R\$ 5 bilhões, quantia que deverá corresponder à arrecadação da CIDE. Desse total pode-se esperar que pelo menos R\$ 4 bilhões deverão ser destinados aos projetos de transporte.

As melhores e mais urgentes aplicações dos recursos seriam aquelas que propiciassem maiores economias de combustíveis. É o que se consegue com a recuperação de estradas em más condições de conserva-

ção, eliminação de pontos críticos e projetos que reduzam ou eliminem congestionamentos urbanos. Havendo criteriosa aplicação, podemos esperar que num prazo de quatro a cinco anos nossa rede de estradas federais estará novamente em condições normais de trânsito.

BENEFÍCIOS A TODOS – A melhoria das estradas e a redução dos congestionamentos urbanos proporcionam grandes benefícios para os usuários e para o País: reduz-se o custo do transporte de pessoas e de mercadorias; reduzem-se as perdas de tempo e de danos às mercadorias transportadas; reduz-se o consumo e, conseqüentemente, a necessidade de importação de petróleo. Como exemplo deste último benefício, podemos notar que estudos do Geipot indicam um acréscimo de consumo de combustível de, pelo menos, 25% quando os veículos operam em estradas mal conservadas. Se pudéssemos eliminar os desperdícios de

combustível nas estradas mal conservadas e nos congestionamentos, o Brasil poderia reduzir a quase totalidade ou talvez dispensar as atuais importações de petróleo.

Outra conseqüência importante da garantia de recursos será a menor necessidade de privatizações de estradas e de arrecadação do pedágio, que é uma das formas menos eficientes de financiamento do setor rodoviário.

Com os recursos vinculados, o Brasil volta a fazer parte do grupo de países que financiam suas rodovias e também outros modos de transporte através de tributos originados do consumo de combustíveis. Até hoje, não se criou modalidade mais justa e mais eficiente de financiamento do setor de transportes.

** Eliseu Resende é Deputado Federal. Foi Ministro dos Transportes e da Fazenda.*

*** Este artigo foi escrito em novembro quando se previa a votação em primeiro turno no Senado Federal.*

SOLUÇÕES PARA TRANSPORTE URBANO DE PASSAGEIROS

Contabilidade Geral | Folha de Pagamento

Ativo Imobilizado | Controle de Frequência

Contas a Pagar | Ponto Eletrônico

Manutenção | Recaudaria

Estoque | Operação

Bancos | Pneus | 0800 | Escala

JB Consultoria em Informática (011) 3675-2770 www.jbinfor.com.br

Blow Brake
SISTEMA DE RESFRIAMENTO DE FREIOS

VANTAGENS

- ✓ Desenho aerodinâmico que permite a saída equilibrada do ar alcançando 80Km por hora.
- ✓ Motor de corrente alternada (sem escovas) com inversor de corrente.
- ✓ Rolamentos blindados de alta rotação.
- ✓ Reduz a temperatura das lonas e limpa o pó abrasivo.
- ✓ Evita o superaquecimento e o empenamento dos tambores de freio.
- ✓ Aumenta a vida útil dos talões e pneus.
- ✓ Durabilidade do conjunto acima de 12.000 horas.
- ✓ Maior segurança nas frenagens.
- ✓ Instalação simples.
- ✓ Garantia de 12 meses.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Informações Gerais
Luz anti-gravidade em poliestireno de alta resistência.
Manija em PVC resistente a agentes químicos.
Ponto turbina com diâmetro de 165mm.

Motor
24V 1,2VCA com rolamentos no eixo do diâmetro e frasso e rotação de 3400 rpm, com inversor de corrente contínua para alternada.

Sistema eletrônico de controle
Direto (acionado diretamente com a luz) ou sensorizado (acionado com a temperatura).
Temperatura (acionado) com luz de freio. Identificação de funcionamento de painel por um LED bicolor.

APLICAÇÕES

Ônibus Urbano
Ônibus Rodoviário
Micro-ônibus
Caminhões
Carretas

REDUZA A TEMPERATURA E AUMENTE SEUS LUCROS

Ligue Agora
(11) 4534-1616
www.bilsan.com.br
www.bilsan.com.br

BILSAN DO BRASIL

Scania corta 10% de sua força de trabalho



A Scania, fabricante sueca de ônibus e caminhões, de São Bernardo do Campo (SP), anunciou em meados de dezembro corte superior a 10% de sua força de trabalho no Brasil, por meio de programa de demissões voluntárias. Por causa da desvalorização do real frente ao dólar, em mais de 30%, a empresa reajustou os preços de seus veículos em 25%, em 10 de dezembro. Cerca de 60% dos componentes usados na produção latino-americana da Scania são custeados em dólar.

Luiz Carlos de Medeiros, gerente de comunicação da Scania, informou que as demissões fazem parte de acordo com os empregados no final de novembro último. Os 2.300 trabalhadores aprovaram proposta da empresa de redução da jornada de trabalho, sem corte nos salários, e criação do programa de demissões voluntárias, que pretende atingir 240 empregados. A adesão ao programa já encerrada pode-

rá ser reaberta em 2002, “caso este número não seja atingido”, disse Medeiros, notando que o acordo é válido por um ano.

“Se a conjuntura ficar pior e a economia continuar se deteriorando, haverá necessidade de um novo programa”,

explicou o assessor.

Com a queda nas encomendas, houve necessidade de redução de 20% na produção. A previsão era a de produzir 10,5 mil caminhões, cabines e motores, mas deve-se fechar o ano com 8,5 mil unidades. A Scania implementará medidas para “reduções de custo consideráveis” nas operações da Argentina, onde emprega 700 trabalhadores em Tucumã. A Scania na Europa (Suécia, França, Holanda) está passando por uma reformulação e cerca de 1.200 contratos não serão renovados em 2002. “As medidas têm por objetivo restaurar a rentabilidade dos negócios na América Latina”, frisou Medeiros. A Volkswagen e a Volvo têm participação acionária no capital votante da Scania mundial de 34% e 31%, respectivamente. Entre janeiro e setembro deste ano, a Scania Latin America teve um resultado operacional negativo de cerca de US\$ 45 milhões.

Transmissões Allison com comandos eletrônicos

A Allison Transmission está comercializando a linha de transmissões automáticas com comandos eletrônicos, séries 1000 e 2000, indicadas para microônibus e veículos urbanos leves, de entrega ou coleta de cargas. A nova linha, que incorpora tecnologia mundial, foi apresentada no SAE Brasil’2001 –

10º Congresso e Exposição Internacionais de Tecnologia da Mobilidade, em São Paulo. Os pontos fortes das duas séries estão relacionados à suavidade na troca de marchas, à segurança no transporte de passageiros e de cargas, ao ganho de produtividade e à redução de custos com manutenção.

Na mira, passageiros aéreos

A Rápido Ribeirão Preto quer atrair os passageiros que hoje utilizam o transporte aéreo entre as cidades de Ribeirão Preto, no interior paulista, e São Paulo. Para isso, investiu R\$ 5 milhões na compra de 20 ônibus, todos com carroceria Marcopolo, Geração 6, e chassis Scania, marcas padronizadas dentro da empresa.

Em vez de aumentar o número de poltronas para transportar mais passageiros, a Rápido Ribeirão Preto decidiu aumentar o espaço dentro do veículo com a redução do número de poltronas – de 44 assentos nos antigos carros para 32 lugares nos novos veículos, agora com ar-condicionado e assentos mais confortáveis, poltronas-leito de turismo com apoio para as pernas.



“Investimos em produtos com qualidade. Desde que as empresas aéreas entraram na guerra das tarifas, as empresas de transporte rodoviário começaram a inovar e melhorar a qualidade para atrair mais pessoas e não perder os que já usam ônibus nas viagens”, lembra o gerente da transportadora José Felix Ale.

Outra novidade é que a Rápido Ribeirão Preto é a primeira empresa do setor na cidade a adotar uma sala VIP para seus passageiros, onde o cliente poder aguardar o embarque numa sala confortável com ar-condicionado, água e café.

Com os novos carros e serviços, a empresa promete uma viagem – agora feita sem parada intermediária – a São Paulo de primeira classe a preços de classe econômica.

Curso de marketing para transporte



A NTU – Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos, está desenvolvendo um amplo programa

de capacitação por meio de cursos rápidos sobre a gestão empresarial, que inclui técnicas de marketing. Os cursos são voltados principalmente aos executivos e consultores de empresas operadoras, dirigentes de órgãos estatais ligados ao transporte e lideranças de associações do setor.

De acordo com Marcos Bicalho dos Santos (foto), diretor-superintendente da NTU, já está sendo oferecido o Curso de Marketing para o Transporte Coletivo em parceria com a Shell. Destina-se a grupos de 30 a 40 pessoas e é realizado nas principais cidades do País.

O curso, com duração de 14 horas em dois dias, foi ministrado inicialmente em São Luís, Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Para 2002, será levado a Pouso Alegre (MG) em fevereiro, Salvador e Porto Alegre, em março, e São Paulo, em maio. “Os profissionais inscritos terão a oportunidade de identificar, analisar e assimilar conteúdos e estratégias de marketing aplicadas ao setor de transporte coletivo”, declarou Bicalho dos Santos, acrescentando que estão em andamento na NTU 27 projetos para o desenvolvimento e a melhoria do setor de transporte urbano.

Indabra fabrica chassis de ônibus em Gravataí



linha de montagem para garantir a produção de 50 chassis/mês. “Mas essa produção pode ser triplicada, dependendo da demanda do

A Indabra – Indústria Automotiva Brasileira inaugurou no Parque dos Anjos, em Gravataí (RS), as novas instalações para fabricação e montagem de chassis de ônibus urbanos e rodoviários, com pisos baixo (*low entry*) e super baixo (*low floor*), micros, miniônibus e modelos especiais. “Fizemos um investimento inicial de US\$ 12 milhões na implantação da fábrica, com 8 mil m² de área construída (e 65 mil m² de área total)”, afirmou Adagir Bertolini, diretor administrativo.

Num pavilhão industrial, de 100 m por 80 m, trabalham 95 pessoas na

mercado interno e do Mercosul”, reparou Bertolini.

A Indabra reforça o pólo automotivo local e reduz a necessidade de comprar chassis fora do estado, mantendo a arrecadação de impostos no Rio Grande do Sul, segundo Daniel Bordignon, prefeito de Gravataí. Estima-se um retorno para o estado em R\$ 10 milhões anuais. De acordo com o engenheiro Juan Sacco, diretor-geral da Indabra, as empresas Sogil e Carris planejam utilizar os chassis em fase de testes. Até o final de dezembro, dez modelos devem ser produzidos na linha de montagem.

Terminal Bresser é desativado e seus passageiros superlotam a rodoviária Tietê

Desativado em 1º de dezembro, o Terminal Bresser, na capital paulista, depois de 13 anos de funcionamento, transferiu seus 5.600 passageiros diários ao Terminal Tietê, a maior das quatro rodoviárias locais. Esta rodoviária atende 865 cidades, incluindo Santiago do Chile. Agora, com o fechamento do Terminal Bresser, a rodoviária do Tietê vai atender mais 145 cidades de Minas Gerais, totalizando o mo-

vimento de 65.600 passageiros/dia. Ou seja, o correspondente a quase o dobro do movimento do Aeroporto de Guarulhos (36 mil passageiros/dia), o maior do País.

A inauguração do Terminal Bresser, em janeiro de 1998, no bairro do Brás, foi em caráter provisório, para atender ao excesso de demanda do Tietê enquanto se concluía a construção da estação Barra Funda.



583

583

O PRIMEIRO E MELHOR ITINERÁRIO ELETRÔNICO DO MUNDO!

Tecnologia e qualidade

Produtos originais com qualidade comprovada há quase meio século.

DANVAL
Luminator

Tel.: (11) 6684-7000
Fax: (11) 6684-5577
danval@danval.com.br
www.danval.com.br

CAMPANHAS E ACESSÓRIOS PARA ÔNIBUS

Publicação elogia projeto EconomizAR



Com atuação em 21 Estados e participação de 14 entidades regionais (federações e sindicatos), o projeto EconomizAR já

obteve reduções de até 14% no consumo de diesel nas frotas das empresas participantes.

Desenvolvido com a parceria da Petrobras/Conpet (Programa Nacional da Racionalização do Uso dos Derivados do Petróleo e do Gás Natural) e CNT (Confederação Nacional do Transporte)/Idaq, sob a coordenação geral do Ministério de Minas e Energia, o projeto EconomizAR articula setores público e privado, com ações visando à economia de diesel no transporte rodoviário e urbano e à redução das emissões veiculares, em particular da fumaça negra nos centros urbanos.

O EconomizAR, desde que foi criado em 1996, realizou mais de 111 mil avaliações em 67 mil veículos de 5.500 empresas. Os dados constam do livro “Projeto EconomizAR, exemplo para o Brasil”, produzido pela Comunicação Institucional da Petrobras.

Segundo Antônio Luiz Silva de Menezes, diretor da Petrobras e secretário executivo do Conpet, o transporte rodoviário e urbano é fortemente dependente do diesel e da gasolina, “não se vendo perspectiva de alteração desse quadro a médio prazo (próximos 20 anos)”.

Para Clésio Andrade, presidente da CNT, no setor de transporte de carga e passageiros existe um potencial de economia de até 30% no consumo de combustível. “O aproveitamento no dia-a-dia da empresa pode gerar impacto positivo no custo Brasil, e ajudar a diminuir a influência das constantes altas do preço do petróleo.”

RESULTADOS DO PROJETO ECONOMIZAR

(Números globais, de 1996 até hoje)

| | |
|--|-------------|
| Entidades envolvidas | 14 |
| Estados da Federação | 21 |
| Empresas | 5.500 |
| Frotas | 67.000 |
| Avaliações realizadas | 111.343 |
| Combustível total economizado/ano (litro) | 144.360.578 |
| CO não emitido para atmosfera (t/ano) | 401.695 |
| Particulados não emitidos para atmosfera (t/ano) | 8.755 |

Volkswagen conquista prêmio de exportação

A Volkswagen Caminhões e Ônibus – Operações América do Sul ganhou o prêmio Rio Export de Maior Exportadora do Rio de Janeiro para o Mercosul pelo segundo ano consecutivo. A premiação, organizada pela Firjan – Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, abrange nove categorias.

“Para a Volkswagen, é uma feliz coincidência receber esse prêmio no quinto aniversário da fábrica de Resende (RJ)”, salientou Roberto Cortes, diretor superintendente, notando que hoje a montadora exporta 10% de sua produção para a América do Sul, América Central, Caribe, oeste da África e Oriente Médio. “A empresa busca

novas parcerias comerciais para chegar a 25% nos próximos três anos”, acrescentou.

A Volkswagen exporta para o Mercosul quatro modelos de ônibus urbanos e 16 versões de caminhões. Em 2000, a marca vendeu 1.513 caminhões e ônibus para países da região, sendo o maior volume para a Argentina (1.028 unidades).

Catarinense, de sede nova



Uma das mais antigas operadoras de transporte de passageiros do Brasil, a Auto Viação Catarinense, de Florianópolis (SC), inaugurou a nova sede administrativa e operacional, com 7.900 m² de área coberta, em um terreno de 34 mil m². Fundada em 13 de abril de 1928, a empresa operou sua primeira linha entre Blumenau e Florianópolis, em viagens de jardineiras, duas vezes por semana, por estrada de terra.

Em sete décadas a Catarinense trocou de comando três vezes, a última em 1995, quando a holding, da qual também faz parte a Auto Viação 1001, assumiu o controle acionário. Atuando nos estados de Santa Catarina, Paraná, São Paulo e no Paraguai, a Catarinense transporta 600 mil passageiros/mês, num total de 850 partidas diárias para 115 linhas. Sua frota, de 300 ônibus, tem idade média de 5,3 anos.

Segundo Heinz Kumm Júnior, diretor superintendente, a nova base operacional de Curitiba atenderá a demanda gerada pela aquisição das linhas Penha/Itapemirim, que ligam Santa Catarina a São Paulo.

Mais articulados Volvo em Campinas

A URCA—Urbanos Campinas, empresa do grupo Belarmino, adquiriu 17 novos ônibus Volvo B10M articulados. Além desses, a URCA também comprou mais quatro unidades articuladas a serem operadas pela Viação Itu de São Paulo.

Os 17 novos B10M articulados, encarroçados pela Busscar, somam-se a outros 38 articulados Volvo em operação. Com a renovação de frota, a empresa quer assegurar aos passageiros qualidade de serviço, rapidez, conforto e segurança. Agora, a URCA passa a contar 145 veículos Volvo em operação, numa frota de 232 carros.

Cada novo articulado de Campinas transportará cerca de 34 mil passageiros/mês, de linhas que partem do Terminal Ouro Verde em direção ao centro pelos corredores da Via das Amoreiras e Santos Dumont.

MWM equipa frota da Violeta Transportes

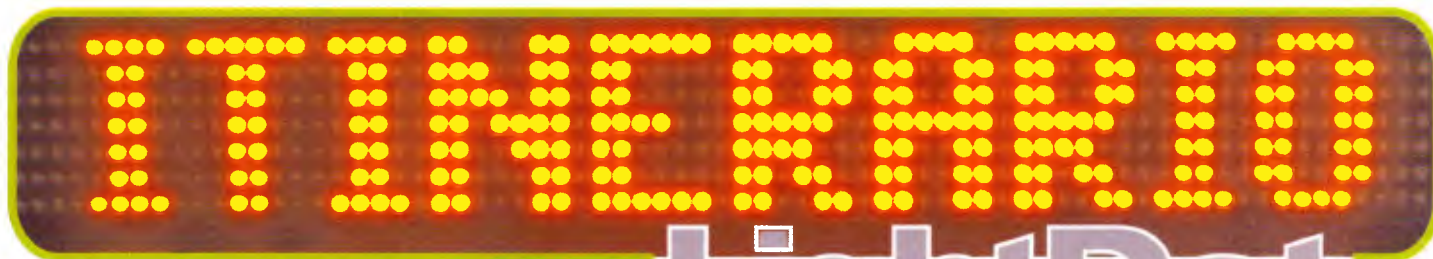
A maior parte da frota da Violeta Transportes, de 110 ônibus urbanos, circula diariamente nas ruas de Salvador (BA) com motores MWM 16.210 e 180. Além destes, a empresa possui cinco microônibus com motores MWM 8.140.

Manoel Sales Neto, gerente de manutenção, explicou que o motivo principal de a frota ser equipada com motores MWM é devido à facilidade de manutenção. “Em nossa região há bastante desnível, e mesmo assim, nossos ônibus fazem cerca de 2,8 km/litro”, declarou o gerente, que considerou boa a média. Cada ônibus da empresa circula 8.500 km/mês, em média, atendendo aproximadamente dois milhões de passageiros/mês em diversos bairros de Salvador.

Anfavea sob novo comando

Ricardo Carvalho (*foto*) é o novo presidente da Anfavea — Associação Nacional de Fabricantes e Veículos Automotores. Carvalho era primeiro vice-presidente da entidade e assumiu a presidência devido ao falecimento de Célio de Freitas Batalha, ocorrido em novembro passado. Batalha dirigiu com grande dinamismo a associação dos fabricantes de veículos desde abril de 2001 e era conhecido pela empatia com os jornalistas nas entrevistas coletivas mensais em que a Anfavea anunciava seus resultados.

Carvalho, representante da Volkswagen na entidade setorial, cumprirá o mandato da atual diretoria que vai até abril 2004



LightDot

- TECNOLOGIA LIGHTDOT
- VÁRIOS TIPOS DE FONTES
- PARA ÔNIBUS URBANOS E RODOVIÁRIOS
- TOTALMENTE ELETRÔNICO, SEM PARTES MÓVEIS
- ALTA VISIBILIDADE DIA E NOITE
- CONTROLE AUTOMÁTICO DE INTENSIDADE



TECNOLOGIA
ELETRÔNICA

FRT · Tecnologia Eletrônica Ltda.
Rua Coronel Célio Regueira, 353
Recife · Pernambuco · Brasil
CEP 50740-510
Fones: 81 3453-1257
vendas@frt.com.br
www.frt.com.br

Câmeras CFTV para prevenir assaltos a ônibus



As operadoras de transporte urbano, intermunicipal e rodoviário já adotam o sistema de câmera CFTV (gravação de imagens) desde 1998, para prevenir assaltos em ônibus. Em São Paulo, uma das primeiras a adquiri-lo foi uma empresa de transporte rodoviário de passageiros que era assaltada com certa frequência. A empresa constatou que os assaltos eram simulados, e

que a falta de pagamento ocorria porque os passageiros embarcavam no meio da viagem e o motorista recebia, mas não destacava o bilhete.

De acordo com a Satélite Sistema de Segurança Eletrônica, em São Paulo há empresas que dão a opção de compra ou locação do sistema de gravação. O sistema custa cerca de R\$ 2.500 e a locação varia conforme o período, de R\$ 300 a R\$ 1.500.

O kit contém os seguintes equipamentos: *time lapse* (videocassete para linha automotiva, grava até 24h), microcâmera preto e branco ou colorida (a câmera pode ficar oculta ou aparente), conversor (converte 24Dc x 12Dc), chicote (cabo de alimentação) e *housing* (caixa de proteção).

Bosch lança bomba de água eletrônica



Prestes a iniciar a produção na Europa, a Bosch mostrou, durante a SAE 2001, a nova bomba de água eletrônica para sistemas de ar-condicionado de ônibus. “A introdução da eletrônica integrada deste projeto alemão reduz em cerca de 35% a dimensão”, explicou Hélcio Mimura, analista de produtos. O modelo anterior tinha 15,2 cm de comprimento por 4,9 cm de largura, enquanto este possui 9,8 cm por 5,5 cm, respectivamente. Além de oferecer maior espaço livre, a tecnologia permite reduzir o número de componentes (motor, carcaça, imã permanente e escovas).

Ônibus com relógio digital para a Arábia

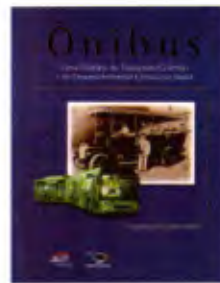
A Marcopolo escolheu o relógio digital inteligente – display grande, da Danval Lu-



minator, para equipar 1.500 ônibus a serem exportados para a Arábia Saudita. O primeiro lote, de 120 ônibus, seguiu em novembro. O prazo de envio do segundo lote não está determinado.

Com display grande, o relógio digital proporciona boa leitura até em ângulos muito abertos. O display, em tonalidade verde, propicia visibilidade em qualquer condição de luminosidade (o display em vermelho, convencional, cansa a vista). A intensidade luminosa é autogerenciada, evitando ofuscamento em ambiente escuro ou à noite. O manuseio dos ajustes é simplificado, e seu corpo em náilon confere boa resistência e leveza (240 gramas). De fácil instalação, a fixação é feita por apenas dois parafusos laterais.

Uma viagem pela história do ônibus



“Ônibus” é o título do livro mais recente de Waldemar Corrêa Stiel, advogado e estudioso de transportes públicos, que já tinha publicado

“Transportes Coletivos em São Paulo”, em 1978, e “A História do Transporte Urbano no Brasil”, em 1984.

Patrocinado pelas empresas Marcopolo, Mercedes-Benz e Petrobras, o livro “Ônibus” tem 256 páginas e mais de uma centena de fotos, mostra a trajetória do ônibus no Brasil desde os primórdios e traz dados estatísticos do setor de transporte público. Com suas preciosas informações, a obra é imprescindível para quem se interessa pelo tema e especialmente para os aficionados por ônibus.

O livro é o primeiro editado pelo Programa ANTP Cultural e contou com a parceria da Editora Comdesenho.

“Ricardões” fora das marginais

A Prefeitura de São Paulo está retirando os chamados Ricardões (bonecos colocados nas ruas no lugar dos fiscais de trânsito) das marginais da cidade, na surdina, alerta o engenheiro Ricardo Teixeira, presidente do IHTT – Instituto de Humanização do Trânsito e Transporte, e criador dos bonecos. Ele teme que a retirada gradual dos bonecos comprometa o fluxo nas marginais e aumente a incidência de acidentes. Em sua avaliação, antes da instalação dos Ricardões eram registradas duas vítimas fatais/dia nas marginais. Após a instalação, em 1993, registrou-se uma vítima fatal a cada dois dias. Para Teixeira, o procedimento reforça a sensação de fiscalização e leva os motoristas a respeitar as normas de trânsito.

**Salvador, Recife,
Feira de Santana, Maceió,
Belo Horizonte, Uberlândia,
Vitória, Teresina.**



E daí?

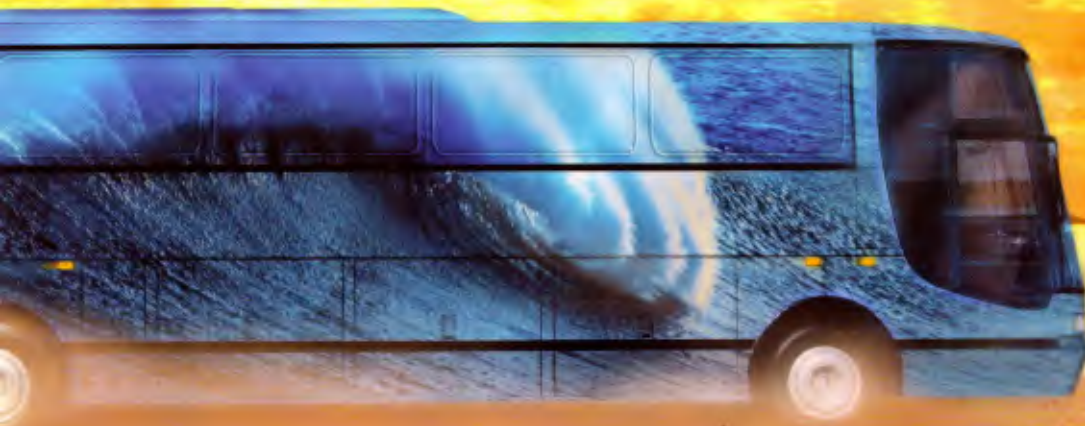
É daí que a Tacom tira sua experiência como a única fornecedora brasileira de bilhetagem eletrônica especializada em projetos de grande porte, com foco em capitais e suas regiões metropolitanas. O CITbus® - sistema de bilhetagem eletrônica da Tacom - traz praticidade, rapidez e segurança às transações em ônibus, graças ao uso de cartões inteligentes. O CITbus® já é aplicado em projetos com mais de 1000 ônibus, bem como em cidades com metrô, como Belo Horizonte e Recife, e em sistemas de transporte com múltiplas garagens. Não é à toa que a Tacom é a líder de mercado.

Conheça o CITbus®.
Com ele, sua cidade chega mais longe.

[3 1] 3 3 6 2 . 1 0 1 0
w w w . t a c o m . c o m . b r

 **TACOM**
Tecnologia facilitando a vida da gente.

Shell Rimula. A melhor proteção para o motor. Não importa o desafio.



Nova fórmula, máxima proteção.



Novo Shell Rimula. A sua frota protegida mesmo nas mais severas condições.

A linha internacional de lubrificantes Shell Rimula excede novamente. Sua nova fórmula, testada e aprovada no mundo inteiro, reduz o desgaste e protege o motor por muito mais tempo, o que representa mais economia e vida longa para a sua frota. Lubrificantes Shell Rimula. Um deles atende exatamente às suas necessidades. Liderança tecnológica e tranquilidade para o seu dia-a-dia. Centro de Serviço ao Cliente: 0800 781616

