



**Mercedes-Benz
mostra novos ônibus**



Marcopolo acelera as exportações

**Gontijo faz rearranjo
na São Geraldo**

**NTU debate transporte
com qualidade**



**Neobus lança micro
que leva mais passageiros**

**VW produz mais em Resende
e chega ao México**

**Comil amplia presença
no Oriente Médio**

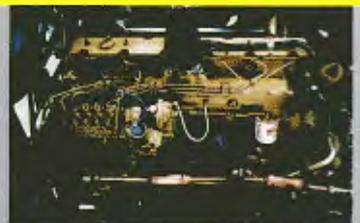


VW 18.310 OT Titan.
Novo Ônibus Rodoviário Volkswagen.
Menos você não quer, mais você não precisa.

www.vwtruckbus.com.br



Chassi buggy equipado com sistema flexível de alongamento, que possibilita instalação de carrocerias de bagageiro passante com comprimento de 12 a 13,20 m.





- Chassi modular diferenciado, com até 470 kg a menos de peso se comparado à concorrência.
- Caixa de transmissão de 6 velocidades com relação de 6ª marcha overdrive, atingindo velocidades de cruzeiro mais rápidas e menor consumo de combustível.
- Manutenção simples com 99,8% de componentes nacionais, disponíveis em toda a Rede de Concessionários Volkswagen.

Volksbus



Motor Cummins de 8 litros com alta durabilidade e desempenho e menor consumo de combustível.



Rodas de alumínio de série.

Aproveite a oportunidade para
expor seus produtos e serviços.

Afinal as maiores e melhores
empresas de transporte do país
estarão circulando aqui.

A edição de As Maiores e Melhores, há 17 anos vem premiando o desempenho das empresas de transporte e logística em um concorrido evento. Os setores de **Rodoviário de Carga, Marítimo e Fluvial, Rodoviário de Passageiros, Fretamento e Turismo, Aéreo, Metropolitano de Passageiros, Ferroviário, Serviços e Indústria** são representados pelas principais empresas do país. Anunciar na edição de Maiores e Melhores é certeza de expor seus produtos e serviços para um público altamente qualificado e com grande poder de decisão.

As Maiores e Melhores do Transporte e Logística, uma publicação da Editora OTM.

**MAIORES & MELHORES
DO TRANSPORTE & LOGÍSTICA**

Autorização: 08 de outubro de 2004

Entrega de material: 15 de outubro de 2004

Circulação: 27 de outubro de 2004

Brasil consolida-se no México

O México, vizinho geográfico dos Estados Unidos, é grande parceiro do Brasil. As relações de negócios entre os dois países têm aumentado muito, principalmente no ramo automobilístico graças a acordos comerciais em andamento e a características convergentes no estágio de desenvolvimento.

Não é, portanto, surpresa que Marcopolo, Busscar e Comil, pelo lado dos encarregadores, mais a Volkswagen, nos chassis, quatro empresas brasileiras de ônibus, já estejam presentes com fábricas no México. Parece estranho relacionar a Volkswagen como nacional. Se a origem for o capital, certamente é uma marca alemã, mas se a análise for a operação de caminhões e ônibus, é correto afirmar que é um negócio brasileiro, uma vez que foi aqui que a empresa começou a tratar desse negócio mundialmente.

E não se pense que se trata de um relacionamento recente. Já no início da década de 1990 a Caio, junto com a Mercedes-Benz, instalaram em parceria uma fábrica de ônibus em Monterrey. A crise mexicana e depois da Caio atrapalharam a dobradinha Mercedes-Caio, porém, mais tarde, a fábrica foi viabilizada e assumida pela Marcopolo.

Depois da Marcopolo foi a vez da Busscar se instalar no México. E, agora, quem está iniciando operações é a Comil, enquanto a Volkswagen inaugura em outubro uma fábrica em Puebla para produzir caminhões e chassis de microônibus, inicialmente.

O ônibus brasileiro vai bem no México. É apropriado às empresas e às condições de infra-estrutura do país, dizem especialistas que vêem convergências nos dois mercados.

A internacionalização de fábricas brasileiras especialmente no México, portanto, é um fato natural, que não surpreende. O Brasil hoje está entre os maiores produtores de ônibus do mundo e, para manter essa escala, precisa descobrir novos mercados. A fixação de fábricas locais ajuda a reforçar os laços e a garantir perenidade à parceria.

A globalização é um fenômeno irreversível, que premia competências, estimula vocações e, satisfeitas tais premissas, cria centros de referência. Nesse contexto, o Brasil – pelo grande mercado interno que dispõe – conquistou posição de vanguarda no mapa mundial da produção e, agora, de exportador de fábricas de ônibus.

DIRETOR

Marcelo Ricardo Fontana
marcelofontana@otmeditora.com.br

SECRETÁRIA EXECUTIVA

Maria Penha da Silva
mariapenha@otmeditora.com.br

FINANCEIRO

Vidal Rodrigues
vidal@otmeditora.com.br

REDAÇÃO

Editor

Eduardo A. Chau Ribeiro
eduardoribeiro@otmeditora.com.br

Colaboradores

Sonia Crespo

Editor de Arte

Alexandre Henrique Batista
alexandre@otmeditora.com.br

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Carlos A. Criscuolo
carlos@otmeditora.com.br
Vito Cardaci Neto
vito@otmeditora.com.br
Gustavo Feltrin
gustavofeltrin@otmeditora.com.br

CIRCULAÇÃO

Tania Nascimento
tania@otmeditora.com.br

Representante Paraná e Santa Catarina

Gilberto A. Paulin
Tel.: (41) 222-1766

Tiragem

8.000 exemplares

Assinatura Anual: R\$ 65,00 (cinco edições e um Anuário).
Pagamento à vista: através de boleto bancário, depósito em
conta-corrente, cartão de crédito Visa ou cheque nominal à
OTM Editora Ltda.
Em estoque apenas as últimas edições.

Circula no mês subsequente ao de capa

As opiniões expressas nos artigos e pelos entrevistados
não são necessariamente as mesmas de Technibus



Redação, Administração, Publicidade e Correspondência:
Av. Vereador José Diniz, 3.300 - 7º andar, cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006 - São Paulo, SP
Tel./Fax: (11) 5096-8104 (seqüencial)

Atendimento ao assinante:
0800 702 8104



SUMÁRIO

MARCOPOLO	8
Novos negócios internacionais fazem a empresa acelerar ritmo das exportações	
VEÍCULOS COMERCIAIS	12
Mercado brasileiro aquece e Volkswagen dobra turno na fábrica de Resende	
ENCARROCADORA	14
Comil planeja expansão comercial e se prepara para inaugurar fábrica no México	
MONTADORA	16
Mercedes-Benz apresenta novos ônibus rodoviários com motor eletrônico	
LANÇAMENTO	18
Chega ao mercado o microônibus Minimax da Ciferal, o mais leve da categoria	
NOVIDADE	20
Porta à frente do eixo dianteiro amplia espaço interno do Thunder Plus, da Neobus	
MERCADO	22
Gráfico de vendas mostra expansão da Mercedes e ligeira retração da Volkswagen	
PRODUÇÃO MUNDIAL	24
De acordo com a Oica, DaimlerChrysler é vice-campeã na fabricação de ônibus	
RODOVIÁRIO	26
Gontijo e São Geraldo: a união estrutural faz a agressividade comercial crescer	
REVITALIZAÇÃO	29
Cometa decide reformar os 350 ônibus modelo Flecha e adotar novo visual	
SEMINÁRIO NTU	31
Evento discutirá alternativas para melhorar a qualidade no transporte público	
MOBILIDADE	34
Reduzir a tarifa de ônibus é uma das propostas do primeiro encontro do MDT	
BILHETAGEM	39
Fortaleza investe em cartão chipado e inaugura a terceira geração do sistema	
AES Prodata reformula sistema de Campinas inaugurado em 1997	
Tacom cria fórum de transportes públicos para orientar candidatos a prefeito	
TRANSPORTE ESCOLAR	46
Prefeitura de São Paulo oferece transporte gratuito a 100 mil alunos municipais	
HANNOVER	50
A maior exposição mundial de veículos comerciais terá 40 fabricantes de ônibus	
FRETAMENTO	52
O encontro nacional do segmento mostrará benefícios do consórcio operacional	
AUTOPEÇAS	54
Há menos empresas nacionais no setor, revela publicação do Sindipeças	
COMPONENTES	56
ZF do Brasil fornece transmissão automática para ônibus Volvo TX biarticulado	
COMUNICAÇÃO	58
Plataforma móvel da Conectbus leva serviço de comunicação a regiões distantes	
TURISMO	66
O exótico veículo Terra Bus transporta turistas pelas geleiras do Oeste Canadense	

SEÇÕES

Editorial	5	Panorama	60	Custos Operacionais	65
-----------	---	----------	----	---------------------	----

**MARCOPOLO.
55 ANOS TRANSFORMANDO
IDÉIAS EM REALIZAÇÕES.**



dcs.



A Marcopolo está fazendo aniversário. São 55 anos de investimentos em tecnologia, de aprimoramento e de superação. Preocupada com a qualidade de vida de seus colaboradores e das comunidades onde atua, a Marcopolo cresceu junto com suas iniciativas em educação, cidadania e gestão ambiental. Ao longo de sua história, criou projetos inovadores e hoje está presente nos cinco continentes, levando o Brasil para o mundo. Marcopolo, 55 anos transformando idéias em realizações.

w w w . m a r c o p o l o . c o m . b r



Marcopolo

Pensar na frente é criar o futuro.

Marcopolo: vendas externas em ritmo acelerado

A líder do mercado brasileiro de ônibus intensifica as exportações enquanto concentra a atenção em explorar novas parcerias internacionais

As exportações da Marcopolo, maior fabricante brasileira de carrocerias de ônibus, aceleraram o ritmo e até o fim do ano deverão representar 50% (em valor) da produção da empresa, embora no mercado interno as vendas também tenham crescido no primeiro semestre em relação ao mesmo período do ano passado. No exterior, a empresa planeja expandir as vendas de 5.670 veículos em 2003 para 6.660 unidades neste ano.

A explicação para o vigor das vendas da encarregadora no mercado externo é a consolidação dos negócios em andamento e a produção crescente nas novas unidades indus-

trias da Marcopolo nos outros países, avalia Carlos Zignani, diretor corporativo e de relações com investidores da Marcopolo.

O grupo tem unidades industriais no México, Portugal, Argentina, Colômbia e África do Sul. A produção nessas fábricas totalizou 2.123 veículos no primeiro semestre deste ano, ante 1.705 em igual período de 2003. As fábricas de Portugal, África do Sul e Colômbia (a joint venture Superpolo) registraram os maiores crescimentos, de até 43%. Na fábrica de Coimbra, em Portugal, foram produzidas 84 unidades no primeiro semestre, comparadas com 57 no mesmo período de 2003; na África

do Sul, foram 201 ônibus (140 em igual período de 2003); e na Colômbia, a produção totalizou 845 unidades (609 no ano passado). No México, a Polomex, joint-venture com a DaimlerChrysler, também apresentou crescimento, de 10,5%, com a fabricação de 993 ônibus no semestre, comparados com 899 unidades no mesmo período de 2003.

NOVAS PARCERIAS – Mesmo com a aceleração dos negócios nos países que tradicionalmente compram ônibus Marcopolo, a encarregadora não diminui nem um pouco seus esforços para explorar novos negócios em outras regiões. Neste momento, revela Zignani, a Marcopolo volta sua atenção para o Leste Europeu, a Índia e a China, onde está estudando firmar parcerias nos próximos cinco anos com vistas à produção local.

O crescimento das suas atividades no exterior e no Brasil resultou no aumento de 27,9% em sua receita líquida para R\$ 736,7 milhões no primeiro semestre de 2004 em relação aos R\$ 576,1 milhões no mesmo período do ano passado. Para o ano todo de 2004, informa Zignani, a empresa projeta receita líquida de R\$ 1,45 bilhão – a metade do valor proveniente dos negócios com o exterior –, representando um aumento de 13% sobre a receita líquida de R\$ 1,288 bilhão do ano passado.

A produção total estimada para



Paradiso 1800 DD fornecido ao Peru para transportar jogadores na Copa América

2004 é de 15.500 unidades, incluindo 6.600 destinadas ao mercado externo, ou seja 43% do total. Em comparação com 2003, a produção deverá crescer 8% e as exportações, 16%, de acordo com o diretor corporativo. Foram previstos investimentos de R\$ 50 milhões para este ano, dos quais R\$ 26 milhões já realizados até junho.

Das 6.600 unidades destinadas ao exterior, 2.030 são ônibus exportados completos (montados) e o restante desmontado (em diversas modalidades) para montagem nas unidades locais da Marcopolo.

Segundo a empresa, os últimos sete anos foram muito importantes para a consolidação de sua presença nos mercados estrangeiros. De 1997, quando iniciou seu programa de internacionalização, até 2003, seu crescimento excedeu 270%.

AMÉRICA LATINA – Uma das regiões mais importantes para as exportações da Marcopolo é a América Latina. México, Colômbia, Chile e Argentina são os países que geram mais negócios para a empresa. Uma



Viaggio II 350, modelo adquirido por grupo francês para operações em Portugal

transação recente foi a venda de oito ônibus Marcopolo modelo Paradiso 1800 Double Decker para a empresa peruana Civa. Encarroçados sobre chassis Mercedes-Benz O 400 RSD, os veículos têm capacidade para 55 passageiros e foram usados para transportar os jogadores das seleções nacionais durante a Copa América de Futebol no Peru. A operadora tem 50% de sua frota com-

postos por modelos Marcopolo.

FÁBRICA EM PORTUGAL –

A Marcopolo intensificou suas atividades em todas as unidades que possui no exterior.

Em Portugal, o crescimento da produção se deve às melhorias realizadas para modernização e ampliação da unidade industrial e aos importantes negócios fechados com transportadoras locais como a Carris, Valpi, SMTUC e Transdev. As cidades de Lisboa, Porto e Coimbra já utilizam o Viale no transporte público.

De acordo com o diretor da Marcopolo Portugal, Paulo Julio, o aumento nas vendas na Europa foi obtido com a ampliação da oferta de modelos no segmento urbano. “Produzíamos em Coimbra quatro modelos, Andare, Viaggio, Allegro e Senior, mas nenhum destes era voltado para a aplicação urbana. Com o Viale, que começou a ser fabricado em maio deste ano, ampliamos a nossa oferta e passamos a atuar em um dos mercados de maior volume”, afirma Paulo Julio.

Além dos ônibus urbanos, uma grande venda foi fechada com o gru-



Exportações da Marcopolo deverão crescer para 6.600 ônibus em 2004

po francês Transdev, que adquiriu 23 unidades do modelo Viaggio II 350 produzidos na fábrica de Coimbra. Os veículos com chassis MAN A51 e Scania K124 serão utilizados pela filial portuguesa da Transdev em operações interurbanas. Outro acordo entre o grupo francês e a Marcopolo Portugal prevê o fornecimento de outras 50 unidades do Viaggio II 350, dez ônibus por ano, até 2008.

Em abril deste ano, a Marcopolo comemorou a produção do milésimo ônibus em sua unidade de Coimbra. O veículo, um Viaggio II 370 com chassi VDL SB 4000 XF, foi entregue à empresa Atlas Reizen, da Holanda, uma das principais operadoras de turismo na Europa. O modelo, de 12.990 kg, incluindo o combustível, transporta 51 passageiros, além do motorista e do guia. Obedece ao conceito de Light Vehicle criado para serviços e operações de turismo em vários países da União Européia, onde há um rigoroso limite de peso. A Atlas Reizen tem na sua frota cerca de 100 unidades Marcopolo, encarroçados sobre chassis MAN, Volvo e VDL.

Para a Grécia, a Marcopolo ven-



Arábia Saudita, um dos principais destinos dos ônibus Marcopolo no Oriente Médio

deu 50 modelos rodoviários Andare, utilizados para o transporte de atletas durante as Olimpíadas de Atenas deste ano.

A Marcopolo também atua em outras regiões. No Oriente Médio, os principais mercados são os Emirados Árabes Unidos e a Arábia Saudita. No Cone Sul da África, a encarroçadora concentra-se principalmente na África do Sul e na Tanzânia. Na China mantém parceria tecnológica com a Iveco para produção de carrocerias.

VENDAS INTERNAS – No

mercado interno a Marcopolo, que completou 55 anos de fundação em 8 de agosto, registrou bom desempenho devido principalmente às vendas no segmento urbano. Sua produção de ônibus urbanos cresceu mais de 40,7% no semestre, para 2.046 unidades, comparadas com 1.454 no mesmo período do ano passado. No mercado total, a evolução foi de 24,6% de 4.618 para 5.758 unidades neste ano.

A aceleração do crescimento da encarroçadora nos últimos anos pode ser constatada nos números de produção. Em 1999, ao completar 50 anos, a empresa tinha produzido 110 mil ônibus e, neste ano, superou a marca de 165 mil unidades, ou seja produziu mais 50% em apenas cinco anos.

Desde agosto, a Marcopolo adotou nova estrutura de organização e passou a atuar com quatro unidades de negócios independentes, com gestão autônoma: Ônibus; LCV (veículos comerciais leves, abrangendo a marca Volare) Produtos Plásticos; Peças e Componentes. O objetivo da reorganização, de acordo com a empresa, é preparar-se para reagir melhor às oportunidades de expansão.



A empresa vendeu 5.670 veículos no exterior, incluindo o modelo Paradiso 1200

CITY CLASS. CONFORTO PARA SEU LADO EMOCIONAL. ECONOMIA PARA O RACIONAL.



Tel: 0800-7048326

City Class é o primeiro microônibus da Iveco fabricado no Brasil com chassi especialmente desenvolvido para o transporte de passageiros. Ágil, seguro, confortável e econômico, é ideal para o trânsito intenso dos grandes centros urbanos. Por dentro, traz diferenciais de espaço e conforto. E no desempenho, oferece a melhor relação custo-benefício da categoria, com seu motor Eletrônico Common Rail Euro III. São cinco modelos de microônibus para as mais diversas aplicações: Padrão SP Trans, Urbano, Escolar, Turismo e Executivo. Tudo para trazer o máximo de conforto para você e seus passageiros. City Class. O melhor microônibus da categoria.



IVECO

www.iveco.com.br

Volkswagen dá novos Impulsos

Estimulada pelo crescimento interno e boas perspectivas das exportações, fabricante cria segundo turno, finaliza fábrica do México e se prepara para entrar na África do Sul

No mês de outubro a Volkswagen Caminhões e Ônibus está dando dois novos e ousados passos. A fábrica de Resende (RJ), aberta no final de 1996, parte para o segundo turno de produção. E, no mesmo mês, a empresa inaugura uma linha de montagem na cidade de Puebla, no México.

É a evolução, portanto, da área de veículos comerciais da Volkswagen, que completa um quarto de século em caminhões e onze anos na produção de chassis de ônibus.

Nesses 25 anos o negócio teve três endereços. Primeiro, em São Bernardo do Campo, no ABC paulista, onde funcionava a antiga Chrysler. Depois, no bairro paulistano do Ipiranga, quando Volkswagen e Ford, associadas em torno da Autolatina, utilizaram uma instalação conjunta (da Ford). Foi nessa época que nas-

ceu o chassi de ônibus com motor dianteiro das duas marcas. Em 1996, já desfeita a Autolatina, a Volkswagen mudou para Resende, onde implantou com sucesso o conceito de consórcio modular – sete sistemistas montam numa mesma linha caminhões e chassis de ônibus. A fábrica de Resende chegou até aqui num único turno. Com reforço de pessoal e horas extras, conseguiu atingir a produção de 125 unidades diárias de caminhões (maioria) e chassis de ônibus. Recentemente, diante do aquecimento do mercado brasileiro, principalmente de caminhões, e do mercado externo, a empresa decidiu adotar mais um turno, que elevará a produção para 150 unidades diárias.

A fábrica de Puebla, no México, obedece ao mesmo conceito de Resende, evidentemente num forma-

to menor. Ou seja, equipamentos e linha de montagem são uma reprodução, em escala reduzida, da fábrica brasileira. E em vez de sete consorciados – cada qual responsável pela gestão e montagem de um conjunto – a operação se dará apenas com um siste-

mista, a Norm. O prédio, de 12 mil m² fica próximo da Volkswagen Automóveis, também em Puebla.

A Volkswagen baterá em 2004 o recorde de todos os tempos – sua previsão é atingir 27,3 mil de vendas (85% de caminhões e 15% de ônibus). No ano passado seu volume foi de 26.152 unidades (80% caminhões e 20% ônibus).

As exportações, também, serão recordes. A previsão é que fechem 2004 com um total de 4,8 mil unidades, 77% acima do número de 2003, quando atingiram 2.713 unidades (70% de caminhões, 30% de ônibus).

O presidente da montadora no Brasil e vice-presidente mundial, Roberto Cortes, tem repetido que a empresa cresceu aceleradamente no mercado doméstico (hoje é vice-líder em caminhões e em chassis de ônibus, atrás da marca Mercedes) e que esse ritmo, naturalmente, poderá ser arrefecido daqui para frente.

Entre 2003 e 2000 as vendas internas de caminhões VW cresceram 52% e as de chassis de ônibus 56,5%. Cortes tinha previsto até 2005/2006 colocar as exportações representando 15% do negócio. No período 2003/2000 as vendas externas da companhia subiram 59,3% em caminhões e ônibus. “Temos fidelizado antigos importadores e conquistados novos”, diz o presidente da empresa.



Com dois turnos, a produção subirá para 150 unidades diárias

Com a fábrica do México – de início a Volkswagen mandará do Brasil os veículos em SKD, kits parcialmente montados para conclusão em Puebla – o objetivo é ter um ritmo de nacionalização de 10% ao ano. Os investimentos exigidos para montar o negócio no México foram de US\$ 12 milhões, com aportes da Volkswagen mexicana (que cedeu o terreno e forneceu suportes), da área de veículos comerciais da VW brasileira e dos fornecedores. A meta é conquistar 15% do mercado de ca-



Ônibus sem teto, adaptado para transportar peregrinos muçulmanos na Arábia Saudita ter em três anos uma linha de montagem também na África do Sul. Além do México, a empresa, a partir do Brasil, já programou a segunda escalada de sua internacionalização –

Mais produção

O ano de 2004 tem sido um dos melhores dos últimos tempos na produção de caminhões e ônibus no Brasil. Dois fatores positivos impulsionaram a retomada: a aceleração das exportações e um mercado interno aquecido. As vendas internas de caminhões cresceram 24,4% de janeiro a julho se comparadas ao mesmo período de 2003 e as de ônibus cresceram 6,4%, segundo a Anfavea, associação que reúne as montadoras.

Em ônibus, especificamente, é bom lembrar que as vendas de 2004 estão sendo comparadas com 2003, um dos melhores anos em comercialização de ônibus. Como em média 55% dos chassis são vendidos no primeiro semestre e outros 45% na segunda metade do ano, tem-se que 2004 poderá chegar à casa de 16,8 mil chassis vendidos – caso se confirme, seria o segundo melhor resultado da história, atrás, apenas de 1995, com 17.368 unidades. Eleições municipais, como ocorrem neste ano, são alavancas naturais para a venda de ônibus, principalmente urbanos.

A produção de caminhões está bem, com volume, no acumulado até julho, 32,2% superior ao do ano

passado. Os ônibus cresceram 9%, puxados pelo chassi rodoviário cujo volume cresceu 48,2% (urbanos subiram apenas 3,3%).

Tanto em caminhões (aumento de 143% de janeiro a julho) quanto em chassis de ônibus (crescimento de 21,4%) as exportações estão sendo importantes para o forte ritmo de produção das montadoras.

As exportações, que de janeiro a julho do ano passado representavam 31,5% da produção de ônibus, pularam neste mesmo período de 2004 para 34,5% do total.

O fortalecimento dos mercados externo e interno – e com perspectivas de um crescimento sustentado – tem permitido às montadoras decidir por aumento de ritmo de trabalho nas linhas de montagem – uma atitude que não se via há muito tempo num país que teimava em patinar nos indicadores de crescimento econômico.

Para acompanhar os bons ventos trazidos pela expansão das economias, Volkswagen, DaimlerChrysler (Mercedes-Benz), Scania, Volvo, Agrale e Iveco estão contratando pessoal e investindo em produtos e instalações industriais.

Os chassis são equipados com motores eletrônicos enquadrados na norma Euro III.

ARÁBIA SAUDITA – Entre os mercados externos importantes da Volkswagen está a Arábia Saudita, para quem já vendeu um total de 700 chassis para o mesmo cliente, a Taseco, empresa cuja grande operação é transportar peregrinos muçulmanos para as cidades sagradas de Meca e Medina. O último lote de 273 unidades é do modelo 17.260 EOT, eletrônico e instalado na traseira. Outros 457 chassis tinham o modelo 17.240 OT (motor mecânico, na traseira). No lote total da Volkswagen, 88 chassis, encarroçados pela Marcopolo, foram projetados para terem o teto removível – para transportar passageiros do grupo muçulmano fundamentalista que não admite barreira física separando seus corpos da divindade no firmamento. O teto removível foi uma das adaptações criadas pela engenharia das montadoras de chassis e carrocerias para que o produto atendes-se às exigências culturais. Outra adaptação foi em relação ao clima: ar-condicionado e pneus, por exemplo, são especiais para a operação nas altas temperaturas do deserto. ■

Um salto feito passo a passo

A Comil dá atenção firme à exportação e abre novos mercados enquanto prepara a inauguração da fábrica em San Luis Potosi, no México

Devagar se vai ao longe, é um provérbio justo para as pretensões da gaúcha Comil Carrocérias e Ônibus, de Erechim (RS), que vem se firmando cadenciada no setor.

E um dos mandamentos para crescer com consistência, sem dúvida, é ter boa posição no mercado externo, onde a competição, embora acirrada, tem sua recompensa: ajuda a reduzir a dependência interna, formando bases sólidas para crescer fisicamente com resultados financeiros.

Um grande negócio fechado recentemente pela Comil, num total de 273 unidades – 200 do modelo rodoviário Campione 3.45 e 73 do urbano Svelto – estão sendo montadas sobre chassis Volkswagen 17260-EOT (com motor eletrônico MWM de 6 cilindros, colocado na parte traseira).

O cliente, a Taseco da Arábia Saudita, vai utilizar os Svelto nas ruas da cidade de Meca. Os rodoviários Campione farão o transporte de muçulmanos durante o *haj* – peregrinação à Meca que os muçulmanos precisam fazer pelo menos uma vez na vida.

De acordo com Aderbal Marchi, gerente de exportação da Comil, a carroceria Campione levará um reservatório de água na parte traseira para que os peregrinos possam cumprir o ritual de molhar pés, mãos e rosto durante a viagem às cidades sagradas.

O Oriente Médio faz parte dos no-



Modelo rodoviário Campione 3.45 fornecido à Arábia Saudita para levar peregrinos

vos mercados que a Comil está abrindo para consolidar e diversificar suas exportações, que em 2004 deverão chegar a 700 unidades. Isto já representa quase um terço da produção prevista para o ano, de 2,25 mil carrocerias. O objetivo da empresa é ter 50% de seu faturamento extraído das exportações.

O papel das exportações da Comil vem sendo intensificado de forma consistente, como provam os números. Em 2001 as vendas externas, em unidades, representavam 9,8%, em 2002 saltaram para 16,9% da produção e, no ano passado, subiram para 24,4% do total.

As exportações da Comil devem encerrar o ano com nada menos do que 300% acima do volume de 2001. Nos primeiros seis meses de 2004 a empresa havia direcionado ao exterior a soma de todo volume exportado em 2003. A empresa relaciona 27 países no seu quadro de clientes.

MÉXICO – Além da fábrica de Erechim, no Rio Grande do Sul, onde emprega 1.550 pessoas, a empresa se prepara, ainda em 2004, para inaugurar oficialmente a primeira unidade fora do Brasil, em San Luis Potosi, no México. A unidade batizada de Comil Bus de México, segundo o presidente Deoclécio Corradi exigiu investimentos de US\$ 3 milhões. As carrocerias serão enviadas do Brasil em regime PKD (a estrutura já vai montada e pintada) para acoplar sobre chassis produzidos naquele país.

“O México está entre nossos principais mercados externos e com esse investimento podemos crescer mais”, acéntua Corradi.

A unidade mexicana vai montar os modelos Campione e Versatile, ambos de aplicação rodoviária. A entrada da Comil reforça o quadro de encarroçadoras brasileiras no México, onde há anos já atuam a Marco polo e Busscar.



Recher América

CTF BR - Controle Total de Frotas.

Sua frota totalmente controlada para você ter muito mais lucro.

Com o CTF BR o abastecimento de combustível de sua frota vai ser gerenciado eletronicamente, eliminando a necessidade de vales e adiantamentos e gerando uma economia de até 30% nos seus gastos. O controle automatizado de dados permite que você consulte sua conta quando e onde quiser, através da Internet. É por essas e outras vantagens que mais de 30 mil veículos já rodam com o CTF BR pelo Brasil



Soluções para o Transporte. A  é mais inovação.



S A C 0 8 0 0 - 7 8 9 0 0 1 · w w w . b r . c o m . b r

O Desafio é a Nossa Energia.

Chegam novos ônibus rodoviários com motor eletrônico

A Mercedes-Benz está oferecendo duas novas opções de ônibus rodoviários com motor eletrônico para médias e longas distâncias que facilitam o encarroçamento

A Mercedes-Benz está lançando dois novos chassis de ônibus, os modelos O 500 RS e O 500 RSD, destinados a operações rodoviárias de médias e longas distâncias. Os veículos são equipados com o motor eletrônico Mercedes-Benz OM 457 LA de seis cilindros, com potência de 360 cv.

De acordo com a empresa, os novos modelos atendem às solicitações e necessidades dos clientes nas severas aplicações rodoviárias na faixa de 18,5 toneladas (RS) a 22,5 toneladas (RSD) de peso bruto total.

Com sua motorização, os chassis O 500 RS e O 500 RSD garantem boas retomadas de velocidade. Além disso, o motor eletrônico conta com sistema de injeção que otimiza a combustão e contribui para melhorar o consumo de combustível, além de reduzir as emissões de poluentes. O controle eletrônico de injeção também assegura mais rapidez nos diagnósticos no caso de falhas.

A montadora informa que os novos ônibus incorporam a concepção modular de construção. O quadro do chassi é constituído de longarinas

com perfil "U" com travessas tubulares que combinam robustez e resistência a torções e flexões. Os chassis vêm com asas tubulares de apoio nas partes dianteira e traseira para fixar a carroceria, sem a necessidade de alteração no espaço destinado ao motor.

Além disso, os chassis contam

O 500 RS e 14,0 m no modelo O 500 RSD.

O módulo dianteiro possui um sistema móvel que permite o deslocamento do posto de comando do motorista a qualquer direção, para acelerar o encarroçamento. O mó-



Chassi O 500 RS, para 18,5 toneladas de pbt

com um módulo central que facilita a adequação a qualquer projeto de encarroçamento. Um conector pneumático permite desmontar e montar as tubulações sem danificá-las durante os processos de encarroçamento, visto que as tubulações pneumáticas já estão dimensionadas para as carrocerias de até 13,2 m no chassi

dulo também é preparado para permitir o rebaixamento total do espaço destinado ao condutor para atender às aplicações "low driver" ou "double decker", veículo de dois andares.

Os chassis lançados pela Mercedes-Benz possui sistema de verificação de componentes do veículo, o "diagnose on board", que permite ao condutor verificar de imediato itens relacionados ao funcionamento do motor, temperatura, código de falhas e outros.

Em junho, a Mercedes-Benz já tinha colocado no mercado os novo modelo OF 1722 M para aplicações urbana e intermunicipal, que atende



Chassi O 500 RSD, para 22,5 toneladas de pbt



O novo modelo O 500 RSD, de 360 cv, destina-se a aplicações rodoviárias de médias e longas distâncias

ao Proconve P-5, legislação de emissões equivalente à norma Euro III, e a versão OF 1722 para operações rodoviárias e de fretamento. Os dois modelos são equipados com motor eletrônico frontal e foram projetados para atender às operações de transporte na faixa de 17 toneladas de peso bruto total.

Com esses modelos, a montadora introduz no segmento de ônibus de 17 toneladas o motor eletrônico Mercedes-Benz OM 924 LA de quatro cilindros, que confere aos chas-

sis torque e potência elevados, de 83 mkgf e 219 cv respectivamente.

Seu elevado torque facilita a condução do ônibus no anda-e-pára do trânsito das cidades e também permite ultrapassagens rápidas nas aplicações rodoviárias. A potência e o torque elevados permitem ainda a instalação de sistema de ar-condicionado no veículo.

As duas versões são equipadas com eixo traseiro com uma única relação de velocidade e o câmbio mecânico Mercedes-Benz G85 de seis marchas. Deste modo, são capazes de aliar operações rodoviá-

rias e urbanas com o mesmo conjunto mecânico.

Os chassis OF 172 permitem a instalação de quatro portas na carroceria, que pode atingir até 12,5 m de comprimento. Foram projetados para obedecer ao peso máximo admissível por lei, com capacidade técnica de 6.500 kg no eixo dianteiro e 10.500 kg no eixo traseiro. O quadro de chassi possui entre-eixos de 5.950 mm, para facilitar a montagem de todas as carrocerias no mercado.

Tanto a versão urbana OF 1722 M quanto a rodoviária OF 1722 são equipadas com o freio motor auxiliar Top Brake conjugado com o sistema de freio motor convencional, o que, segundo a fabricante, otimiza em até 30% a potência da frenagem e prolonga a vida útil das lonas de freio e dos pneus.

Na versão rodoviária, o chassi OF 1722 sai da fábrica com estepe, jogo de ferramentas e um desenho específico de banda de rodagem. ■



Chassi OF 1722, com motor de 4 cilindros, para 17 toneladas de pbt

Ciferal amplia linha de ônibus funcionais

O Minimax, novo microônibus da Ciferal, é mais leve do que os veículos concorrentes e possui linhas arredondadas, visual limpo e grande área envidraçada



O Minimax tem linhas arredondadas e visual limpo. Com manutenção simples e fácil, e pesando 300 kg menos que os veículos concorrentes, o modelo caracteriza-se pela funcionalidade para o transporte em centros urbanos, de acordo com a fabricante. Susin diz que o Minimax oferece ao frotista o menor custo operacional. Outros destaques são a robustez e a grande área envidraçada do veículo.

Minimax: menor peso, isolamento térmico e acústico, e facilidade de manutenção

Com visual limpo e linhas arredondadas, o novo microônibus da Ciferal, denominado Minimax, chega para competir num segmento de mercado muito disputado. É a mais recente adição à família de ônibus-funcionais e robustos da encarregadora fluminense. O primeiro modelo dessa linha de veículos foi o Citmax urbano, lançado em setembro de 2003.

“Com o lançamento do Minimax, a Ciferal consolida sua posição como empresa especializada no desenvolvimento e produção de modelos urbanos funcionais, robustos e de preço competitivo”, afirma Milton Susin, gerente geral da empresa. “O veículo tem as mesmas características que contribuíram para o

rápido sucesso do Citmax, que já ultrapassou 1.200 unidades comercializadas”.



Milton Susin: o Minimax oferece o menor custo operacional ao frotista

O isolamento térmico e acústico recebeu atenção especial. Os novos materiais de revestimento do compartimento do motor garantem mais conforto ao motorista e menor ruído no interior do veículo.

Segundo a Ciferal, o Minimax apresenta um novo conceito na construção de sua estrutura, mais resistente e leve que a utilizada nos minis e micros concorrentes. Sua carroceria é montada com anéis estruturais passantes de aço que envolvem todo o conjunto, proporcionando maior rigidez e redução de peso.

Conforme o modelo do chassi – que pode ser Agrale MA 8.5 e MA 9.2, Mercedes-Benz LO 812 e LO 915, e Volkswagen OD 9.150 – o veículo tem

comprimento total de 7.900 mm a 8.400 mm, largura máxima de 2.350 mm, altura máxima de 2.940 mm e altura interna de 1.950 mm.

A Ciferal registrou expansão de 46% nos primeiros seis meses de 2004, quando produziu 1.597 ônibus, comparados com 1.095 no mesmo período do ano passado. De acordo com a empresa, o aumento da produção e das vendas deve-se também às mudanças realizadas, como a aplicação do sistema produtivo Marcopolo e os investimentos feitos nos processos de fabricação e no treinamento de funcionários. Para atender ao aumento da demanda e elevar sua participação de mercado, a empresa investiu cerca de R\$ 5 milhões em sua linha de produção, firmou convênio com o governo do Estado do Rio de Janeiro para atrair investimentos e contratou 340 funcionários.

CITMAX – A especialização foi o caminho escolhido pela Ciferal para fabricar ônibus com elevados padrões de qualidade, de design avançado e preço competitivo, segundo a empresa. Exemplos disso foram os lançamentos do



Mais de 100 unidades do Citmax vão operar nos corredores urbanos de São Paulo

Citmax e Minimax.

De acordo com a Ciferal, o Citmax incorpora modernas soluções aplicadas no mercado mundial. Alia baixo peso a robustez estrutural e avançados recursos de fabricação. “O resultado é um veículo confortável e prático para o usuário e que oferece baixo custo operacional e economia para as operadoras”, afirma Milton Susin, gerente geral da encarregadora fluminense.

A redução do peso garante menor desgaste de componentes, principalmente de pneus, apostilhas e lonas de freio e economia de combustível. Outro destaque é o aproveitamento melhor de espaço interno em relação aos veículos concorrentes.

Desenvolvido para proporcionar ao frotista manutenção fácil e menor tempo de parada, o Citmax tem componentes básicos projetados para garantir baixo custo e facilidade de reposição. Além disso, suas escadas de fibra de vidro facilitam a limpeza e prolongam sua vida útil.

Recentemente, a encarregadora forneceu 105 unidades do modelo, montados sobre chassis Mercedes-Benz OF 1721 e Volkswagen 17.210 para operadoras na cidade de São Paulo.

Nos primeiros seis primeiros meses deste ano, a Ciferal, empresa controlada integralmente pela Marcopolo gaúcho, produziu 1.597 carrocerias, incluindo 1.449 modelos urbanos e 148 minibus, comparados com 1.095 unidades no mesmo período de 2003. Do total de 10.370 carrocerias produzidas no primeiro semestre de 2003 pelas filiadas à Fabus, entidade que congrega as empresas do setor, a Ciferal detém 15,4% de participação.



Configuração do interior do Citmax também dá destaque à funcionalidade

Neobus lança Thunder Plus

Novo micro da encarroçadora gaúcha recebe porta de entrada instalada à frente do eixo dianteiro, permitindo ganho de espaço interno e capacidade para mais passageiros

A encarroçadora Neobus, instalada na serra gaúcha, em Caxias do Sul, está lançando uma carroceria para microônibus, o modelo Thunder Plus, com nova proposta: utilizar ao máximo a capacidade do chassi e, com isso, levar mais passageiros para atender especificidades dos clientes.

Segundo Jaime Pasini, diretor comercial da Neobus, o Thunder Plus “apresenta um diferencial totalmente original” – o alongamento dianteiro e porta de entrada à frente da roda dianteira. Com esta solução, de acordo com a empresa, não só o espaço interno ficou maior como também o número de poltronas e a capacidade do bagageiro.

Em geral, nos micros, o motorista acumula a função de trocador. Com

a porta de entrada localizada à frente da roda dianteira, o funcionário tem a porta alinhada ao seu posto de trabalho, o que lhe permite visualizar melhor a entrada dos passageiros. Outra vantagem é a facilitação que o rearranjo traz ao ato de cobrar a passagem – permitindo melhor posição ergométrica para o profissional, o que implicitamente aumenta a produtividade.

O Thunder Plus tem as seguintes aplicações: urbana, escolar, executiva e intercity. Sua estrutura é tubular, tem duas versões de comprimento (8 m e 9 m) e, na largura, mede 2,35 m. Sua

FICHA TÉCNICA

Aplicações:	Urbano/escolar/executivo/intercity
Estrutura:	Tubular
Comprimento:	8.000 mm/9.000 mm
Largura:	2.350 mm
Altura total:	3.020 mm
Capacidade:	Até 52 passageiros sentados (versão escolar)
Chassis:	Agrale MA 9.2, MB LO 915, VW 9.150 OD

altura total é de 3,02 m.

Segundo a Neobus, o Thunder Plus pode ser encarroçado sobre os chassis Agrale MA 9.2, Mercedes-Benz LO 915 e Volkswagen 9.150 OD.

De acordo com Pasini, o Thunder Plus nasceu de uma demanda do mercado. “Os veículos precisam ser plenamente utilizados e, além disso, devem estar adequados às condições das vias. No Brasil, em grande parte das cidades, as ruas são impróprias para a recepção de ônibus convencionais. Minis e micros, mais flexíveis, convivem com o quadro de deficiência de infra-estrutura”, assinala.

A Neobus informa que o Thunder Plus transformou o ganho de espaço interno em cinco ou seis poltronas. Segundo Pasini, com uma porta, o Thunder Plus admite 36 passageiros e, com duas portas, 33 pessoas, um aumento de pelo menos 30% em relação aos micros tradicionais.

A Neobus prevê fechar 2004 com uma produção de 2,8 mil carrocerias, 25% mais que no ano passado, quando o volume foi de 2.242 unidades.



Micro Thunder Plus, na versão com uma porta, tem 36 assentos



Mercedes-Benz, marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

Mercedes-Benz

Aqui tem uma viagem tranqüila.

Porque aqui tem chassis rodoviários Mercedes-Benz.



O-400 RSD

► Quer embarcar em um dos nossos ônibus? Seja bem-vindo. Aqui você tem a tranqüilidade de contar com a avançada tecnologia do motor eletrônico, que proporciona maior economia de combustível e muito menos manutenção para a sua frota. Um motor que, desde 1998, está presente em toda a linha de chassis Mercedes-Benz.

► Aqui você também fica tranqüilo por ter chassis e plataformas resistentes. E que fazem a diferença na hora de encarar longas distâncias pelo Brasil afora.

► Quando se fala em economia, aí é que você fica completamente sossegado: os ônibus rodoviários Mercedes-Benz têm um ótimo desempenho. E a gente não esqueceu o conforto: aqui tem suspensão integrada a ar, o que significa muito mais comodidade para os passageiros.

► Com os chassis e as plataformas rodoviárias Mercedes-Benz é assim: os seus passageiros fazem uma ótima viagem e você, um ótimo

negócio. Pode ficar tranqüilo. **Porque aqui tem Mercedes-Benz.**

► Para obter mais informações sobre os ônibus rodoviários Mercedes-Benz, acesse o site www.mercedes-benz.com.br ou ligue 0800 90 90 90.



Mercedes-Benz
Você sabe por quê

Novo mapa de desempenho

Mercedes-Benz sobe embalada pelas boas vendas, enquanto a Volkswagen cai por falta de produto no início do ano e mudança de linha. E 2004 já prenuncia novo recorde

O mapa de vendas de chassis de ônibus, ao final de julho, desvendou um acumulado de sete meses de 2004 não muito diferente do registrado em igual período de 2003. Afinal, estes sete meses mostraram uma expansão moderada, de 6,4% sobre o ano passado. Se a análise, no entanto, for feita, não pelo mercado, mas por participante, nota-se que a estabilidade não foi a mesma. A surpresa positiva foi a DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz. A líder de mercado cresceu 33,6% e aumentou sua dianteira em relação ao seu concorrente mais direto, a Volkswagen.

A Mercedes detém agora 52,4% de participação. No ano passado tinha 41,7%. Ganhou 10,7% de mercado. A Volkswagen ficou com 21,1%, comparados com 27,7% em 2003. Há duas explicações para as diferenças de desempenho das montadoras. A Volkswagen entrou o ano sem estoque e com novos produtos. Teria perdido vendas por não dispor da oferta que o mercado vinha absorvendo – o novo chassi, com tecnologia de motor eletrônico, ficou 15% mais caro. O fato é que a Mercedes-Benz aproveitou a maré. Além da marca da estrela, quem também ficou bem na fotografia do mercado

é a gaúcha Agrale. A única montadora nacional de veículos comerciais, no acumulado janeiro a julho, tinha 20,4% de fatia de mercado. Se a Volkswagen recuou, a Agrale avançou – fechou janeiro a julho com 2.173 unidades vendidas, 2,3% de crescimento sobre o ano passado.

CARROCERIAS – A produção de carrocerias, de acordo com a Fabus, associação que reúne seis encarroçadores (a Neobus ainda não é filiada) no período de janeiro a julho foi de 12.234 unidades, 15% acima do volume realizado em 2003, de 10.643 carrocerias.

As carrocerias com configurações miniônibus (2,44%) e microônibus (13,55%) tiveram nos sete meses sua participação reduzida em relação a 2003, quando os minis ficaram com 4,31% e os micros, 15,47%, no mix de produção.

Já as carrocerias rodoviárias e urbanas tiveram sua representatividade aumentada. Nos primeiros sete meses do ano os modelos rodoviários representaram 24,33% das carrocerias feitas pelos associados da Fabus. No ano passado, no mesmo período, entraram com 23,24%.

O tipo urbano também cresceu no mix de produção. De janeiro a julho estas carrocerias participaram com 59,68% da produção. No mesmo período de 2003, a participação foi de 56,99%.

No total geral, a liderança de mercado continua com a Marcopolo, com 39,8% de participação na produção. A empresa, no ano passado, estava com 41,3%.

VENDAS DE CHASSIS
(Janeiro a julho - em unidades)

Montadora	2004	2003	%
Mercedes-Benz	5.588	4.183	33,6
Volkswagen	2.255	2.781	-18,9
Agrale	2.173	2.125	2,3
Scania	342	318	7,5
Iveco	196	548	-64,2
Volvo	118	77	53,2
Total	10.672	10.032	6,4

Fonte: Anfavea

PRODUÇÃO DE CARROCERIAS
(Janeiro a julho - em unidades)

Empresa	2004	2003	%
Marcopolo	4.870	4.379	11,2
Busscar	564	620	-9,0
Ciferal	1.842	1.320	39,5
Comil	1.215	1.245	-2,4
Induscar/Caio	3.470	2.825	22,8
Irizar	273	254	7,5
Total	12.234	10.643	14,9

Fonte: Fabus

Abrindo portas

MERCEDES SOBE, VOLKSWAGEN CAI (Chassis produzidos - janeiro a julho, em %)

Montadora	2004	2003
Mercedes-Benz	52,4	41,7
Volkswagen	21,1	27,7
Agrale	20,4	21,2
Scania	3,2	3,2
Iveco	1,8	5,4
Volvo	1,1	0,8
Total	100,0	100,0

Fonte: Anfavea

MARCOPOLO E CAIO LIDERAM (Carrocerias produzidas - janeiro a julho, em %)

Empresa	2004	2003
Marcopolo	39,8	41,3
Induscar/Caio	28,4	26,5
Ciferal	15,1	12,4
Comil	9,9	11,7
Busscar	4,6	5,8
Irizar	2,2	2,3
Total	100,0	100,0

Fonte: Fabus

No volume de produção, a Induscar/Caio, segunda colocada, teve sua parcela aumentada para 28,4% ante 26,5% em 2003. A Ciferal, na terceira posição no ranking da Fabus, teve 15,1% no cotejo com 12,4% do ano passado. A Comil perdeu participação: 9,9%, comparados com 11,7% anteriores. A Busscar também declinou para 4,6% de mercado, ante 5,8% de janeiro a julho do ano anterior. A Irizar praticamente se manteve estável, com 2,2% de market share.

BATENDO RECORDES – Tudo indica que o ano de 2004 deverá se constituir no recorde de produção de chassis e carrocerias de ônibus. Pelo menos até julho a tendência apontava no caminho da superação das marcas anteriormente obtidas pela indústria brasileira de ônibus.

Num levantamento dos números divulgados pela Fabus desde 1971, constata-se que o recorde na produção de carrocerias, até agora, foi conseguido no ano de 2002, quando o volume ficou em 19.869 unidades. O segundo melhor resultado foi em 1998, com 19.291 carrocerias.

A média mensal de produção de carrocerias, no período de janeiro a julho deste ano, foi de 1.750 unidades. Isto multiplicado por 12 daria em torno de 21 mil carrocerias. Mas, claro, a conta não é assim linear. Em 2003 os últimos cinco meses concentraram 44% da produção até porque na primeira metade do ano a economia andou a passos mais lentos. Em geral, os meses finais do ano são mais fracos para o mercado interno de ônibus, mas o aquecimento que já se espalha pela economia poderá estender a “safra” até o segundo semestre. ■

Portas Pneumáticas
e elétricas

Rampas para
ônibus urbanos

Plataformas elevadoras

 **Masats**

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



As marcas campeãs

A organização internacional Oica divulga ranking dos maiores fabricantes de ônibus do mundo e o Brasil contribui para que Mercedes-Benz e Volkswagen sejam destaques

A DaimlerChrysler, dona da marca Mercedes-Benz, novamente foi a vice-campeã mundial na produção de ônibus, segundo a Oica, organização internacional que reúne os dados de fabricantes de veículos automotores.

Se a DaimlerChrysler é a segunda do mundo, o Brasil é o destaque entre as subsidiárias da montadora. Isto

porque a DaimlerChrysler do Brasil produziu 14.050 ônibus em 2003, o que representou 41,8% do total (33.643 unidades) fabricado pela empresa. No ano de 2002, o Brasil tinha sido menos importante – fez 11.844 unidades, 31,8% do volume da montadora.

Empresas com participação asiática ocupam a primeira e a terceira

posições no ranking de produção de ônibus da Oica. A líder é a coreana Hyundai-Kia, responsável, no ano passado, pela produção de 184.587 ônibus. No terceiro lugar, depois da alemã DaimlerChrysler, ficou a GM-Daewoo, com um volume total de 16.945 unidades.

Dados consolidados na China ainda são difíceis, em virtude da herança de um regime político pouco aberto à divulgação de números e à diversidade de fabricantes no país.

Assim, sem números confiáveis sobre fabricantes chineses de ônibus, depois de coreanos e alemães, outra força na produção destes veículos é a Rússia, onde a marca Tata (Telco) ocupa a quarta colocação no pódio da Oica, com um total de 13.603 ônibus produzidos em 2003.

O primeiro fabricante chinês Anhui Jianghuai Auto a aparecer está no quinto lugar da classificação pela Oica, com 12.077 unidades. Em sexto lugar surge a Irisbus, do grupo Iveco, responsável em 2003 pela produção de 10.330 ônibus.

A marca Volkswagen, que só recentemente deu força à área de ônibus, já aparece em décimo segundo lugar no ranking da Oica. Em 2003 o grupo alemão produziu 6.272 unidades – desse volume 86,1% (5,4 mil unidades) foram de responsabilidade da fábrica brasileira, em Resende (RJ). ■

PRODUÇÃO MUNDIAL DE ÔNIBUS

(Por fabricante)

	Fabricante	2003	Fabricante	2002
1	Hyundai-Kia	184.587	Hyundai-Kia	192.664
2	DaimlerChrysler	33.643	Dongfeng	38.974
3	GM-Daewoo	16.954	DaimlerChrysler	37.265
4	Tata (Telco)	13.603	GM-Daewoo	20.708
5	Anhui-Jianghuai Auto	12.077	Fiat-Iveco	18.533
6	Irisbus	10.330	Ssangyong	18.360
7	Dongfeng	10.157	Grupo FAW	11.857
8	Grupo FAW	8.988	Tata (Telco)	10.808
9	Ssangyong	8.562	Volvo-Renault Trucks-Mack	9.063
10	Volvo-Renault Trucks-Mack	7.198	MAN-ERF-NEOMAN Bus	5.736
11	Evobus	6.587	Grupo Volkswagen	5.020
12	Grupo Volkswagen	6.272	Toyota-Daihatsu-Hino	4.733
13	Fiat-Iveco	5.576	Scania	3.712
14	Hino	5.390	Mitsubishi	2.330
15	Scania	5.291	Isuzu	2.330
16	MAN-ERF-NEOMAN Bus	4.787	Nissan Diesel	1.754
17	Isuzu	2.354		
18	Nissan Diesel	1.622		
	Total	327.052	Total	383.847

Fonte: Oica



*Novo Giro 3600.
Tranquilidade a perder de vista.*



- Nova comissaria • Retrovisores aerodinâmicos
- Menor bagageiro • Novas lanternas • Poltronas mais confortáveis
- Acabamentos refinados • Novo desenho interno • Novos faróis



www.caio.com.br

Com você, aonde for.

CAIO
INDUSCAR 

O que a Gontijo ganha com a São Geraldo

Estrutura operacional se mantém ou até cresce, há um enxugamento de garagens e na área administrativa e cria-se maior agressividade comercial



Foto: Eugênio Sávio

O grupo Gontijo/São Geraldo tem frota conjunta de 1.600 ônibus e 8.000 funcionários

Quando se soma um e um nem sempre se tem o equivalente a dois. Fosse assim certamente a Empresa Gontijo de Transportes não teria comprado a Cia. São Geraldo de Viação, um negócio fechado no início de 2004, mas só sacramentado em meados de junho depois que a Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) autorizou a celebração do acordo. É a maior transação, pelo menos em número de ônibus da frota conjunta, já ocorrida no transporte rodoviário de passageiros no País.

As duas empresas somam uma frota de 1,6 mil ônibus, empregam 8 mil pessoas – 4 mil motoristas em

épocas de pico – e, pela extensa malha e diversidade de estados que operam, têm consumos significativos de insumos – a Gontijo, por exemplo, para rodar 138 milhões de km por ano, compra 43 milhões de litros de diesel e 12 mil pneus entre novos e reformados. A São Geraldo adiciona mais ou menos outro tanto de demanda.

As duas empresas têm origem em Minas Gerais, os Gontijo mantiveram em mais de meio século o controle em poder do núcleo familiar, comandado pelo patriarca, Abílio Gontijo, que chegou aos 80 anos de idade. O controle da São Geraldo era dividido em mais sócios.

O sistema regularizado de passageiros rodoviários vive estagnação de demanda motivada pela baixa ou mesmo nula taxa de crescimento do PIB. Há que se somar ainda a competição predatória feita pelo transporte clandestino, a concorrência do avião e até do automóvel. “A Gontijo precisava crescer até para sanar a ociosidade gerada pela queda de passageiro/km que temos registrado desde 1998”, diz o diretor-superintendente Abílio Gontijo Júnior. “Ou enxugávamos a Gontijo ou partíamos para aquisições”, completa.

Fechado o negócio entre as partes, no início do ano, logo em seguida o time da Gontijo partiu para tomar pé na intimidade dos negócios e da operação da São Geraldo. Assim, tão logo saiu a aprovação da ANTT, as decisões para reestruturar a controlada foram adotadas com precisão e foco.

Pode-se dizer que a primeira ação de impacto do grupo Gontijo foi mudar o quartel-general da São Geraldo, localizado no centro de Belo Horizonte, onde funcionava em prédio alugado de dez andares, para a garagem própria da empresa, na cidade de Contagem (MG), numa área de 60 mil m². Na prática essa decisão significou economia de R\$ 1 milhão por ano em despesas de locação.

Os Gontijo estão administrando prioridades. Nessa linha de atuação, uma ação implementada foi reformar os ônibus da São Geraldo em

situação mais crítica. A primeira reforma envolveu 80 veículos. Se a Gontijo, com frota de 850 veículos operacionais pratica renovação de 10% por ano, a São Geraldo, com 750 unidades (as mais novas compradas em 1999) não aplicava renovação programada.

Diferenças existem, como seria de se esperar. A Gontijo, por exemplo, adota padrão “chassi Scania e carroceria Busscar”. A São Geraldo opera chassis Mercedes-Benz com carroceria Marcopolo. Está decidido que em 2004 a São Geraldo não comprará novos ônibus. A tarefa de arrumar a casa implica em medir

Reconhecer vantagens de terceiros é sempre uma boa maneira de se administrar um negócio que se avoluma com a inclusão de uma nova estrutura. Pois a Gontijo não apenas reconheceu como elogiou a área de vendas de passagens da São Geraldo. “Eles sempre foram mais agressivos que nós”, afirma Abílio Júnior.

Na estrutura de vendas, a superposição será eliminada, mas como se vai nivelar pelo efetivo maior, no final das contas a Gontijo ganha e a São Geraldo não perde. Isto porque a Gontijo tinha 700 pontos – 500 com gente própria e 200 terceirizados, enquanto a São Geraldo operava 1,2 mil pontos, 200 próprios, o restante terceirizado. “Vamos eliminar, sim, a superposição, mas mantendo 1,2 mil pontos com o mix diferente, de 800 próprios e 400 terceirizados”, assinala o diretor-superintendente.

Nas garagens, há superposição, mas pequena diante do universo. Havia 130 garagens em funcionamento: Gontijo, com 80, e São Geraldo, 50. No final das contas, eli-

necessidades, definir políticas e outras ações.

A filosofia de trabalho da Gontijo é operar com recursos próprios. Suas compras de ônibus, por exemplo, podem até ser financiadas, mas dentro de uma análise criteriosa de custo e benefício. Ou seja, quando convém e é oportuno comprar a prazo, a política preferencial de recorrer a recursos próprios pode ser descartada.

A padronização de marcas nas duas empresas está longe de ser uma decisão consumada. “A tradição dos Gontijo é receber todos fabricantes muito bem, com longas e agradáveis conversas”, diz uma fonte próxima

O que é bom, fica

minada a duplicidade, em cerca de 18 pontos, a Gontijo/São Geraldo fica com mais de 110 garagens em operação.

Trata-se, efetivamente, de um número fabuloso, mas que se justifica quando se depara com a amplitude operacional das empresas. “Só a Gontijo opera em 20 estados, nas quatro regiões do País e precisamos contar com pontos de apoio a distâncias de 400 km ou mesmo a cada 200 km”, assinala Abílio Júnior.

Outra superposição, a de linhas, foi eliminada – aliás, uma pré-condição exigida pela ANTT para que a negociação começasse a ser conduzida. Assim, num total de oito, as linhas comuns (BH-Salvador e Fortaleza-Picos, entre elas) que estavam na esfera de operação da Gontijo e São Geraldo foram assumidas pela Expresso Nacional.

Se no capítulo da operação, a superposição das duas empresas não é significativa, na parte administrativa, não operacional, é inevitável a duplicidade. “Quando se compra uma empresa pelo menos 30% do quadro de pessoal da em-

à empresa mineira. Abílio Júnior tem dito que “a preferência em chassi é pela Scania, até porque conhecemos bem o produto”. A fidelidade, porém, tem uma condicionante que se chama preço. “Preço por preço, nossa preferência é por Scania”.

A Scania certamente vai procurar manter um de seus maiores frotistas do mundo, a Empresa Gontijo. Mas, qual será a marca da São Geraldo, que, segundo Abílio Júnior, começará o processo de renovação em 2005? Há quem entenda que a padronização, um traço do grupo, continuará, mas por empresa – na avaliação de um observador “é difícil que

presa adquirida se afastam por algum motivo. Ou por não se adaptar às normas, questões logísticas de mudanças físicas de prédios ou por outros motivos”, Abílio Júnior, que vê nos setores administrativos o maior volume dessas baixas.

A Gontijo opera com sua administração centralizada em Belo Horizonte, já a São Geraldo, além da estrutura não operacional que foi levada para a garagem de Contagem, tinha uma atuação descentralizada, com células administrativas em 35 filiais, o que está sendo cortado “pois vamos ter uma administração unificada”.

A diretoria foi unificada com a ascensão dos sócios do grupo controlador. Os mesmos diretores da Gontijo são os da São Geraldo. Abílio Júnior, no comando, é auxiliado por três irmãos, Júlio César Gontijo, 47 anos, na diretoria de manutenção, Luiz Carlos Gontijo, 45, na direção administrativa e financeira e Marco Antônio Gontijo, de 38 anos, como diretor de suprimentos. Três cunhados dos diretores completam o quadro de comando.

os mesmos fabricantes se mantêm nas duas operadoras”.

A diversidade de marcas entre as duas empresas pode servir de termômetro para comparações. A Gontijo opera com combustível da Ipiranga e pneu Goodyear. A São Geraldo trabalha com BR Petrobras. “Pagamos a dívida que a São Geraldo (não revela quanto) tinha com a BR e decidimos continuar com o produto da bandeira”, acentua o diretor-superintendente da Gontijo. “Da mesma forma, vamos trabalhar com pneus Pirelli, preferência da São Geraldo, embora a marca da Gontijo seja Goodyear”.

Também sem revelar valores, o presidente da Gontijo/São Geraldo garante que os débitos da São Geraldo com cerca de 40 bancos foram pagos ou canalizados para quatro. “Estas quatro instituições respondem

por 90% da nossa movimentação financeira”, quantifica.

QUADRO DE PESSOAL – As duas empresas somam um efetivo de pessoal que varia entre 7 mil empregados, no período de demanda estável, e 8 mil funcionários, em regime de alta temporada, concentrado nos meses de dezembro e janeiro.

Desde julho, no regime de administração unificada, está em operação a fase de recrutamento de motoristas para o período de alta. “Normalmente, iniciamos o processo de seleção em setembro, mas, desta vez, antecipamos os trabalhos, pois em vez de 500 motoristas, vamos precisar de mil”, observa Abílio Júnior.

Esse processo, além de complementar o quadro para suportar a maior demanda, serve também para atender à rotatividade que caracteriza o setor. “Pela nossa vivência é

natural que pessoas contratadas em regime temporário sejam efetivadas, substituindo titulares que se desligam por qualquer motivo”.

Nesta fusão em que a Gontijo comprou a São Geraldo – por um preço que os controladores não divulgam –, a intenção é uma só: criar ganhos para as duas marcas e, podem, com isso, enfrentar a baixa de volume de passageiros que vinha corroendo até 2003 a estrutura do setor rodoviário de passageiros.

Abílio Júnior não gosta de comparações com o sistema aéreo de passageiros. “Eles querem nos tirar o passageiro, mas com uma concorrência que não me parece justa na medida que o transporte aéreo não é tributado com ICMS sobre a tarifa, enquanto nós pagamos 18%”, é a única observação a que ele se permite.

Stella Plataformad – piso automotivo

Solicite ao seu encarregador a única base de piso com 15 anos de garantia



- Produto concebido conforme projeto e de acordo com dimensões e especificações do cliente.
- Durabilidade garantida.
- Resistência à umidade freqüente (lavagens diárias).
- Contribui para a redução do peso total do veículo.
- Resistência mecânica compatível com o tipo de utilização.
- Indicado para veículos que trafegam em vias de leito natural ou pavimentado, em zonas urbanas, rurais ou na orla marítima.
- Ótimas propriedades termo-acústicas.
- Excelentes propriedades de resistência à propagação do fogo.
- Facilidade de manuseio e aplicação.
- Não necessita de proteção em bordas, furos e recortes como medida contra cupins ou apodrecimento.
- Acelta a aplicação dos revestimentos usualmente utilizados.
- Assistência técnica no projeto de aplicação e especificação do produto.
- Produto em madeira tratada ecologicamente correto.



STELLA
PLATAFORMAD

Stella Atendimento ao Cliente
SAC 0800 41 1949
stella@battistella.com.br
www.stella.com.br

Battistella Indústria e Comércio Ltda.
Av. Cândido de Abreu, 776 - 22º andar - cj 2201 - Centro Cívico
80530-000 - Curitiba - PR

ABPM
Associação Brasileira de
Preservadores de Madeira

Cometa aprofunda atualização da frota

Após introduzir novas marcas de ônibus e reformar a última geração CMA, empresa decide revitalizar o lendário Flecha



Um dos 90 veículos CMA/Scania reformados com o novo padrão de pintura

Uma das maiores empresas de ônibus do País, a Viação Cometa, está partindo para a revitalização dos ônibus Flecha, que compõem a maioria de seus veículos. Dos 350 carros com essa carroceria produzida pela CMA – antiga encarregadora cativa da empresa – 50 delas já entraram em reforma na garagem da empresa, em São Paulo.

Os veículos estão passando por mudanças na traseira e na dianteira para que nessas partes possam utilizar os adesivos do novo padrão de pintura da empresa. As laterais não terão mudanças estruturais, apenas na pintura, dentro do design atualizado.

Na parte interna, o Flecha terá algumas mudanças significativas. O revestimento de couro utilizado dará vez a um novo padrão, em tecido,

na cor azulada. O couro, com o tempo, sofre um desgaste que lhe dá uma aparência de velho. A troca de material de revestimento permitirá o rejuvenescimento do conjunto – assento e encosto.

Outra alteração interna do Flecha, segundo Ivan Comodaro, superintendente da Viação Cometa, será na toalete. Sai inteiramente a peça anterior e entra, em seu lugar, um novo banheiro.

Também no ambiente interno, o modelo Flecha (fabricado a partir de 1998) ganhará uma divisória para separar o motorista do salão de passageiros. E mais: os 50 ônibus Flecha, cuja reforma estará concluída no final de 2004, receberão sistema de calefação “pois vão operar em região do país que faz frio”, adianta Comodaro.

A Viação Cometa, comprada pelo empresário fluminense Jelson da Costa Antunes está remodelando completamente sua frota Scania/CMA, com cerca de 600 ônibus.

Pouco tempo depois da aquisição, o novo controlador quebrou uma tradição de décadas mantida pela Viação Cometa, que só utilizava chassi Scania com carroceria CMA. Cerca de 110 ônibus com chassis Mercedes e carrocerias Marcopolo vieram quebrar o tabu. As compras, com essas marcas, porém, não tiveram continuidade.

Em vez de novos carros, a empresa decidiu “revitalizar” a frota existente. De um total de 130 unidades Scania com carroceria CMA da última geração, 90 já foram revitalizados, uma operação que consiste em algumas mudanças estruturais na frente e na traseira realizadas pelo grupo Marcopolo. “Desse lote faltam 40 unidades que deverão estar prontas até o fim deste ano”, disse Comodaro. “E agora decidimos também revitalizar o CMA modelo Flecha”, assinalou o superintendente.

NOVOS SERVIÇOS – Nas mãos do Grupo JCA desde o começo de 2002, a Viação Cometa vem diversificando os serviços. Uma das ações foi impulsionar o transporte de encomendas. “Embora nosso foco principal continue sendo o passageiro, não podemos desprezar a renda gerada por uma capacidade antes ociosa, que possibilita uma complementação dos serviços prestados pela empresa”, acentua Ivan Comodaro. Outra diversificação foi no setor de fretamento, onde o número de viagens passou de 293 em 2002 para 893 viagens no ano seguinte, um aumento de 206%. “Até então estávamos no fretamento eventual e turístico, mas agora partimos para o serviço com foco em clientes de grande porte”, acentua o executivo.



Sede da Comil em Erechim, RS

Crescimento constante, evolução e grandes conquistas.

A Comil está presente nas ruas e estradas de todo o Brasil e de mais 25 países da América do Sul, América Central, Caribe, África e Oriente Médio. Diversos programas de qualidade, meio-ambiente e desenvolvimento de recursos humanos têm elevado o grau de excelência da Comil. Tudo isso faz com que a completa linha de carrocerias, que inclui rodoviários, intermunicipais, urbanos, micros e mini-micros, conquiste clientes cada vez mais exigentes.



Transporte público com qualidade

Evento apresenta trabalho técnico sobre “Redes Eficientes de Transporte Público” e lança site para pesquisas na Internet

Sonia Crespo

Como aumentar a clientela do transporte público e abrir caminho para que enormes contingentes sociais de baixa renda, hoje excluídos, conquistem níveis mais altos de mobilidade urbana, com qualidade, é o tema central do Seminário Nacional da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), que acontece nos dias 25 e 26 de agosto, no Complexo Blue Tree Alvorada, em Brasília (DF). Com o tema “Construindo Redes de Transporte Público com Qualidade”, o evento reunirá durante dois dias diversos especialistas, entidades, empresas e políti-

cos do setor de transporte de passageiros, para discutir assuntos ligados à mobilidade nas grandes cidades brasileiras. O seminário também dará espaço para os encontros anuais dos Colégios de Advogados, de Comunicação Social e Marketing, de Recursos Humanos e do Colégio Técnico. Durante o encontro será lançado o novo site de pesquisas na Internet, com estudos e referências técnicas sobre redes de transporte, denominado “Redes”, anuncia o diretor-superintendente da NTU, Marcos Bicalho dos Santos.

“Quem quiser conhecer as soluções técnicas para os vários problemas de implantação ou reestruturação de redes de transporte terá à disposição uma coleção de fichas técnicas eletrônicas, que serão sempre atualizadas”, explica Bicalho. No trabalho estarão compilados, como se fossem verbetes de uma enciclopédia, os conceitos, indicações de bibliografia e de websites e os relatos das principais experiências concretas sobre

temas pertinentes ao setor.

“O sistema Redes estará aberto a qualquer pessoa, mas destina-se principalmente a dirigentes e técnicos de órgãos governamentais e empresas operadoras de transporte. As pessoas que se inscreverem receberão, pela Internet, todas as atualizações e poderão se comunicar com a NTU e outros interessados para solicitar dados adicionais e informar sobre suas próprias experiências”, comenta.

Temas como “Sistemas de Bilhetagem Automática” ou “Gestão de Garagens”, são alguns dos assuntos que podem ser acessados através do sistema. “A cada passo, a pesquisa informa sobre a importância de implantar redes eficientes de transporte e sobre como cada tema específico contribui para isso”. Marcos Bicalho estima que o site estará em operação dentro de 45 dias.

SOLUÇÕES REAIS – Ainda durante o seminário será lançado o mais novo trabalho técnico da entidade, intitulado “Redes Eficientes de Transporte Público”. De acordo com alguns dados do estudo previamente divulgados pela NTU com exclusividade para a Technibus, algumas soluções para melhorar o transporte público dependem de estudos e de prazos maiores para serem implementadas e outras já existem e podem ser adotadas de imediato, minimizando os efeitos negativos sobre a vida da coletividade.



Transporte público urbano: 59 milhões de usuários por dia

Atualmente, o transporte público urbano é responsável pelo deslocamento de 59 milhões de passageiros por dia, respondendo por mais de 60% dos deslocamentos mecanizados nas cidades brasileiras. Somente o segmento de ônibus atende 90% da demanda de transporte público coletivo, gera aproximadamente 500 mil empregos diretos e envolve uma frota de 95 mil veículos. A NTU estima que esse segmento responde por mais de 1% do PIB brasileiro, movimenta cerca de R\$ 15 bilhões por ano e influi diretamente no desempenho de outros setores econômicos, por se tratar de um insumo básico nos processos de produção e consumo de bens e serviços.

De acordo com informações da Secretaria Especial de Desenvolvimento Urbano da Presidência da República (Sedu), qualquer programa de melhoria de desempenho do transporte urbano atingiria um universo de 39 milhões de usuários diretos e uma população de 86 milhões de habitantes, considerando os 224 centros urbanos que apresentam problemas de mobilidade urbana.

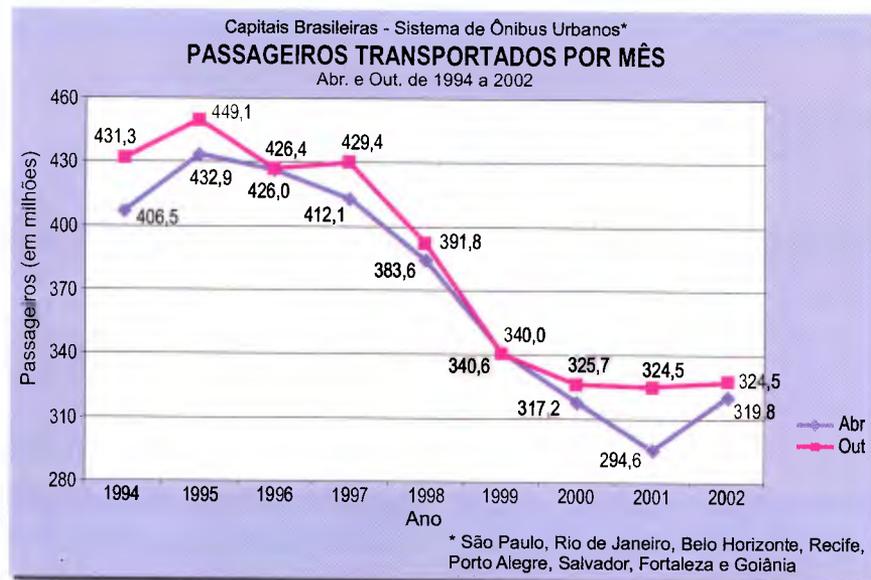
AUTOMÓVEL DÁ STATUS

– O trabalho técnico sobre redes eficientes evidenciará ainda o problema de congestionamentos crescentes nesses centros urbanos, que são muito graves em cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, e estão se propagando rapidamente para outros

Custos que compõem o preço da passagem de ônibus

Combustível e lubrificantes	25%
Pneus	4%
Mão-de-obra	40%
Manutenção e depreciação da frota	14%
Tributos em geral e taxa de gerenciamento	12%
Despesas administrativas	5%
TOTAL	100%

Fonte: NTU



Fonte: NTU

grandes pólos urbanos nacionais. O estudo da NTU aponta que por trás desse problema está um modelo de expansão de mobilidade fortemente apoiado no transporte individual, sobretudo por automóveis e motocicletas. Afinal, o automóvel na nossa sociedade capitalista é sinônimo de status social: anda de ônibus quem não tem condição de comprar um carro. De acordo com a pesquisa da NTU, o índice de motorização privada nas cidades brasileiras aumentou de 9 veículos por 100 habitantes em 1980 para cerca de 17 em 2000. Entre 1990 e 2001, as vendas de automóveis aumentaram 128%, enquanto as de motos triplicaram entre 1996 e 2000. De acordo com recente pesquisa do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), as perdas anuais em dez centros urbanos brasileiros com os congestionamentos urbanos ultrapassam R\$ 500 milhões de reais anuais, considerando apenas o gasto adicional de combustível e a perda de tempo dos trabalhadores em seus deslocamentos.

REDUÇÃO DAS TARIFAS

– Entre as propostas que serão apresentadas para viabilizar o acesso ao transporte público com qualidade está a redução do preço das tarifas de ônibus. Hoje, o custo por passageiro transportado no País é muito alto devido aos custos operacionais das empresas (ver tabela ao lado). Na cidade de São Paulo, por exem-

plo, em 2003, um usuário que pagava duas passagens diárias de ônibus gastava por mês R\$ 88,40, ou 36,83% do salário mínimo da época. Segundo estudos da NTU, nos últimos seis anos os sistemas de transporte das oito maiores capitais do País perderam 25% da demanda (ver tabela acima).

O preço de um dos principais insumos do setor, o diesel, aumentou mais de 100% nos últimos dois anos, assim como o dos ônibus, que subiu mais de 50% – enquanto a inflação nesse período não passou de 20%.

O seminário reservou um espaço especial para a palestra “A Importância da Mobilização Política para a Implantação de Projeto de Transporte Público – Transmilênio”, que será apresentada pelo ex-prefeito de Bogotá, na Colômbia, Enrique Peñalosa, e para as apresentações de modelos eficientes de transporte público nacional, como o Expresso Manaus, do Amazonas – esta será conduzida pelo diretor-presidente da EMTU/AM, Francisco Orleilson Guimarães, e o Novo Sistema Integrado de Florianópolis, a cargo de José Aloísio Cavalhieri, da empresa Solução Assessoria em Bilhetagem Eletrônica. Haverá também a apresentação do Projeto TEU – Transporte Expresso Urbano, que está sendo desenvolvido na cidade de São Paulo e será apresentado pelo vice-presidente da ANTP, Cláudio de Senna Frederico.

IRIZAR, o rodoviário de luxo 6 estrelas

O produto IRIZAR é considerado em todo mundo o mais seguro e um dos mais confortáveis. Além de sua beleza, com design moderno, inspirado e desenvolvido com tendências e conceitos europeus, estando hoje plenamente adaptado as realidades operacionais e culturais brasileiras.



Somando-se a isto, seus baixos custos de manutenção o transformam num produto economicamente rentável, otimizando seu custo benefício.

Estes são apenas alguns motivos que fazem do produto IRIZAR ser indispensável na sua frota.



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





As classes C e D representam apenas 27% da demanda por ônibus urbanos no País

Passagem mais barata

O primeiro encontro nacional do movimento pelo direito ao transporte de qualidade propôs a redução da tarifa de ônibus

Sonia Crespo

Raramente autoridades de partidos políticos adversários se sentam à mesma mesa para debater, em comum acordo, um tema social. É ainda mais raro quando esse tema é a melhoria da qualidade de vida das classes menos favorecidas – as mais esquecidas. Foi o que aconteceu no começo de agosto, durante o Primeiro Encontro Nacional do MDT (Movimento Nacional pelo Direito ao Transporte Público de Qualidade para Todos), que reuniu mais de 350

participantes no auditório do CREA em São Paulo (SP), entre representantes do governo federal, de governos estaduais e municipais, do poder legislativo, e engenheiros e arquitetos do setor, para discutirem de que maneira se pode abaixar a tarifa do transporte coletivo nas cidades, para que as classes C e D, que hoje praticamente andam a pé, passem a usar o ônibus.

É verdade que o ano é eleitoral e que todas as personalidades políticas têm lá uma cartinha escondida

debaixo da manga da camisa, mas o movimento tem, indiscutivelmente, um objetivo nobre e coerente.

A primeira meta do MDT, de acordo com Nazareno Stanislau Affonso, coordenador do movimento e um dos diretores da Associação Nacional de Transportes Públicos (ANTP), é conseguir uma redução de 50% no valor do litro do óleo diesel para o transporte público. Em contrapartida, o MDT sugere que seja aplicado um reajuste de R\$ 0,10 no litro da gasolina, como medida compensatória para a petroleira. A medida – polêmica – caberia exclusivamente à Petrobrás. Afinal, subentende-se que quem tem carro tem também condição de arcar com mais essa pequena despesa e, assim, contribuir diretamente com a redução no preço da passagem de ônibus.

A sugestão foi encaminhada à Petrobrás por meio de carta protocolada que, até o momento, segundo Nazareno Affonso, não apresentou resposta. Ao ser procurada por nossa reportagem para falar sobre o conteúdo da carta, a Petrobrás disse, através de sua assessoria, que não iria comentar esse assunto.

BOM INDICADOR – “O MDT quer desonerar insumos e tornar-se um indicador de desenvolvimento”, explica Nazareno Affonso, alertando que um quarto do valor da tarifa de ônibus paga pelo usuário corresponde a combustível e lubrificantes. Ele lembra que o preço do diesel aumentou nos últimos três anos 93,7% – 56% a mais que as tarifas de passagem e 60% a mais que a gasolina, o que implicou uma elevação de 12% na tarifa. Se metas do movimento forem atendidas – aumento de R\$ 0,10 na gasolina e redução de 50% no óleo diesel – os prefeitos reduzirão as tarifas da passagem de ônibus em 10%. “Sabemos que a Petrobrás é uma empresa diferen-

te das outras; seu custo de produção é inferior à média do mercado”, comenta.

Há um ano em atividade, o MDT já conseguiu algumas conquistas na esfera fiscal. Através da Frente Parlamentar de Transporte Público (FPTP) do Congresso Federal, composta por deputados federais, conseguiu fazer com que o governo modificasse alguns dispositivos da Medida Provisória nº 1.135 para que o transporte público deixasse de ser atingido pela elevação de 3% para 7,6% na alíquota do Cofins. Se esse aumento se oficializasse, traria um impacto de 2% nos custos das operadoras de ônibus e 3% nos custos do setor metroferroviário. Após a apresentação de 12 emendas, a FPTP conseguiu equiparar o transporte público à saúde e à educação, como serviços essenciais. “É com essa li-



Nazareno Affonso: meta do movimento é obter um corte de 50% no custo do diesel para o transporte público

nha de comparação que temos de trabalhar”, avalia Ivo Palmeira, deputado integrante da frente que esteve presente ao encontro.

LINHA DE CRÉDITO – Outro pleito que o MDT tem em suas metas é absorver uma significativa fatia do Cide para o transporte público: 25% da área federal, 50% dos

estados e 100% dos municípios. “As cidades de Piracicaba, Pará de Minas e Maceió já anteciparam que darão 100% do Cide ao transporte público. Afinal, essa Cide não é só de estrada. Também é de metrô, de corredor de ônibus e de trem”, acrescenta Nazareno Affonso. O coordenador também destaca a necessidade de conseguir uma linha de crédito junto ao BNDES para a renovação de frotas de ônibus: “Hoje em dia existem o moderfrota, o modercarga e o modernáquina. Por que não existe o moderbus?” Affonso destaca ainda a necessidade de se reduzirem os impostos pagos pelas empresas que se dedicam ao transporte de ônibus, como medida redutora do valor da passagem.

Mais pragmático, Gerson Bittencourt, secretário municipal dos Transportes da cidade de São Pau-

As empresas de transporte urbano destas cidades não dormiram no ponto. Elas já adquiriram as catracas eletrônicas Wolpac.



www.wolpac.com.br

[+55 11] 4674.1777
vendas@wolpac.com.br


WOLPAC
CONTROLES EFICIENTES

lo, que também participou do encontro, diz que “sugerir a redução de impostos pagos pelas empresas de transporte só poderá ser considerado se os empresários cumprirem com a obrigação de melhorarem o serviço prestado por suas empresas”. Bittencourt enfatiza o benefício que a população da capital paulista teve com a implantação do bilhete único: “A mudança na infra-estrutura de transporte em ônibus na cidade de São Paulo absorveu R\$ 800 milhões, oriundos do BNDES. Só com a implantação do bilhete único, as cooperativas de empresas de transporte, que transportavam 20 milhões de passageiros por mês, passarão a transportar o dobro, ou seja, 40 milhões de passageiros/mês”.

“Estamos na bica de conseguirmos o que queremos. Temos apenas que descobrir uma brecha para as negociações com a Petrobrás. Afinal, se todos só falam em globalização e o sistema de globalização é esse, então eu quero botar o usuário de ônibus nessa globalização”, comenta animadamente a prefeita de Maceió, Kátia Born, que também é presidente da Frente Nacional de Prefeitos. “Estou mais que disposta a discutir as alíquotas de ISS e acho que o estado deverá também dispor-se a reavaliar os índices de ICMS”, afirma.

“Quem corre por gosto não sente cansaço”, comentou o ministro das Cidades, Olívio Dutra, sobre o encontro. No entanto, ressaltou que

QUANTO O USUÁRIO EUROPEU PAGA DO CUSTO DA TARIFA DE ÔNIBUS

CIDADE	PERCENTUAL
Roma	10%
Amsterdã	25%
Atenas	27%
Paris	33%
Bruxelas	33%
Estocolmo	38%
Viena	40%
Frankfurt	45%

Fonte: NTU

“não se muda a cultura da individualidade pela cultura da solidariedade de maneira arbitrária”. Ele avalia a necessidade de se priorizar o transporte público, já que 65% dos 5.560 municípios do País têm mais de 30 mil habitantes.

O ministro disse que as reivindicações feitas pelo MDT serão muito bem estudadas e, se possível, colocadas em prática, como as mudanças no vale-transporte, mais apuro na fiscalização de clandestinos, a abertura de uma linha de crédito pelo BNDES para a renovação de frotas – linha com juros menores e 72 meses para pagamento, que geraria de 6 a 7 mil novos empregos na indústria de ônibus.

DIREITOS CERCEADOS

– Por que baratear as tarifas de ônibus? De acordo com o diretor-superintendente da Associação Nacional das Empresas de Transportes Urbanos (NTU), Marcos Bicalho dos Santos, o setor de transporte coletivo no País oferece 600 mil empregos

diretos – 500 mil só com ônibus, e movimenta 59 milhões de passageiros/dia em 95 mil ônibus de linhas regulares. No entanto, apenas 60% dos deslocamentos são feitos por veículos em geral. O que significa que 40% desses deslocamentos são realizados a pé ou de bicicleta. “Precisamos garantir o direito de ir e vir das camadas mais carentes, pois hoje 55 milhões de brasileiros estão abaixo da linha de pobreza. Curiosamente, as classes D e E representam apenas 27% da demanda por ônibus urbanos”, comenta.

Segundo Bicalho, o transporte limitado e caro compromete até a recolocação profissional dos desempregados, pelas distâncias a serem percorridas. “Além disso, com a proliferação de trabalhos autônomos, mais da metade dos trabalhadores brasileiros não recebe vale-transporte”, observa. Bicalho destaca ainda que em muitas cidades européias o governo subsidia a tarifa de ônibus, como Roma, onde o passageiro arca com apenas 10% do valor real da passagem (ver quadro 1). “No Brasil não existe nenhum tipo de subsídio ao transporte coletivo”, enfatiza. “Convivemos, ainda, com excesso de gratuidades, que sequer têm fonte de custeio. Se tivessem, haveria uma redução considerável no preço da passagem” (ver quadro 2).

“Também há uma política de trânsito que favorece o motorista de carro. Enquanto os automóveis ocupam 60% do espaço viário e transportam apenas 22% do total de passageiros em movimento, os ônibus utilizam apenas 23% do espaço viário e transportam 70% do total de passageiros”, avalia. Ele acrescenta que, de acordo com pesquisa realizada recentemente pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) no Brasil, o transporte público precisará de R\$ 17,4 bilhões nos próximos quatro anos.

GRATUIDADES NO BRASIL

TIPO	OCORRÊNCIA	IMPACTO SOBRE A TARIFA
Estudantes	20%	8%
Outras	14%	12%
TOTAL	34%	20%

Fonte: NTU

Com a RT30,
seu ônibus só pára pra
pegar passageiro.

rendimento quilométrico
CAMPEÃO
uso urbano



RT30

A Tipler sabe que é no "arranca-e-pára" do trânsito da cidade que uma banda de rodagem tem que mostrar toda a sua resistência e durabilidade. Por isso, não é de hoje que a **RT30** vem sendo a banda campeã de desempenho quilométrico em utilização urbana. Em bom português, isso quer dizer muito mais quilômetros pelo seu dinheiro. E francamente, pra quem usa Tipler, isso não é nenhuma novidade.



www.tipler.com.br



Uma Rede de Concessionários em todo o Brasil garante a sua tranquilidade na estrada.

CURSOS TÉCNICOS

FERRAMENTAS PARA GESTÃO DE NEGÓCIOS.

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

22 de Setembro de 2004

CÁLCULO DE CUSTOS OPERACIONAIS DE VEÍCULOS

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

Programa

1. Custos Operacionais de Veículos
 - 1.1 - Classificação dos custos
 - 1.2 - Método de cálculo para custos fixos
 - 1.3 - Método de cálculo para custos variáveis
 - 1.3 - Administração dos custos operacionais
 - 1.5 - Fatores que influenciam na variação dos custos
 - 1.5 - Planilhas de cálculo de custos operacionais de veículos
 - 1.7 - Sistemas de controle, relatórios gerenciais
2. - Apresentação de software para cálculo de custos operacionais.

Nota: Os participantes deverão trazer calculadora para execução de exercícios.

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

23 de Setembro de 2004

LOGÍSTICA NA MANUTENÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Carga Horária: 8 Horas

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

24 de Setembro de 2004

PLANEJAMENTO NA FORMAÇÃO DE FROTA DE VEÍCULOS

Programa:

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

Valor da inscrição: R\$ 300,00

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

O Instrutor:



Eng. Piero Di Sora - Técnico em máquinas e motores pela Escola Técnica Federal de São Paulo; engenheiro industrial mecânico pela Pontifícia Universidade Católica; especialista em treinamento gerencial na área de Administração de Transporte; coordenador do Sub-Comitê de Transportes (por 5 anos) e do Comitê de Gestão Empresarial da Eletrobras, ex-superintendente de Transporte e Serviços da Eletropaulo. Experiência de mais de 25 anos na área de transporte, instrutor e consultor em nível nacional de empresas públicas, privadas de pequeno, médio e grande portes e multinacionais.

Público:

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

Local:

Hotel Transamérica Flat Congonhas - Rua Vieira de Moraes, 1.960. Próx. ao Aeroporto de Congonhas - São Paulo - SP - (11) 5094.3377

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



INFORMAÇÕES:

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

Fortaleza implanta cartão sem contato

Após dez anos convivendo com duas gerações de bilhetagem eletrônica, a capital cearense investe R\$ 10 milhões e parte para a terceira geração da bilhetagem

No transporte urbano por ônibus, não há dúvida de que a entrada de concorrentes – nem sempre legais, por vezes arbitrários, tais como os “perueiros” – fez com que as empresas regulares buscassem manter seu espaço. E uma ferramenta preciosa para isso foi contar com a providencial ajuda da tecnologia da informação. A bilhetagem eletrônica é uma maneira de ordenar o sistema na medida que distribui cartões de emissão controlada e validados apenas nas catracas dos ônibus.

A cidade de Fortaleza iniciou em agosto o plano piloto para operar o vale-transporte sob a tecnologia *contactless*, o cartão sem contato. O sistema eletrônico, batizado na capital cearense de PasseCard, representa a terceira etapa da evolução

tecnológica da cobrança eletrônica de passagens na cidade. A primeira fase, que durou de 1993 a 2001, tinha como base o código de barras com a parceria tecnológica da Fujitec. A segunda etapa, do chip com contato, também com a Fujitec, durou de 2002 a 2003. Agora, depois de um ano inteiro (2003) de pesquisas, está em implantação final o chip sem contato, desenvolvido entre o Sindiônibus, o sindicato que congrega as empresas de transportes de passageiros urbanas e metropolitanas de Fortaleza, e a Empresa 1, fornecedora de sistema de bilhetagem.

Mudar um sistema exige tempo e cronograma. Feito o desenvolvimento do PasseCard, que durou cerca de um ano, partiu-se para sua implantação. Em junho de 2004 rodou a

primeira etapa, que consistiu na operação compartilhada – ou seja os ônibus tinham dois validadores – o sistema antigo e o atual. Explicando: foram mantidos os cartões com contato – para as categorias operacionais, gratuidades e estudantes – lidos pelo validador

antigo. No mês seguinte foi desativado o validador antigo e ficou no ônibus apenas o validador novo, que passou a ler os cartões operacionais, de estudantes e de gratuidades. Em agosto foi iniciado o plano-piloto para o vale-transporte eletrônico, em setembro está prevista a ampliação do plano piloto e em outubro se dará a venda ao público.

Para implantar o PasseCard houve um investimento de R\$ 10 milhões, com recursos próprios das empresas “sem repasse para a planilha e para o preço da passagem”, observa o Sindiônibus. Neste valor inclui-se custo com adequação da estrutura interna do Sindiônibus e das empresas operadoras mais a compra dos cartões operacionais e de vale-transporte.

O sistema vai operar em toda frota de Fortaleza, formada de 1.776 ônibus – 1.612 carros convencionais de três portas e 164 microônibus.

Há vários tipos de cartões. Um deles é para idosos acima de 65 anos, que usam um PasseCard emitido pelo Sindiônibus. Sua identificação no validador dos ônibus é opcional para o usuário – as exceções se dão nos microônibus e nas bilheterias dos terminais de integração onde os cartões obrigatoriamente são passados no validador.

Outro cartão é concedido aos funcionários das empresas de ônibus. Chama-se PasseCard gratuidade, também emitido pelo Sindiônibus.



PasseCard começa a funcionar integralmente em outubro

Sua identificação nos ônibus não é feita pelo validador uma vez que o usuário entra pela porta de desembarque. Como no cartão do idoso, a identificação apenas se dá nos microônibus e nas bilheterias dos terminais de integração.

VALE-TRANSPORTE –

Até agora o vale-transporte funcionava como papel. Um papel-moeda, por sinal, como tal aceito livremente. Com validade de 60 dias, era emitido e comercializado pelo Sindiônibus num volume de 12 milhões de vales para uma cobertura de 250 mil usuários em Fortaleza e região metropolitana com população de 2,15 milhões de habitantes.

A cidade de Fortaleza, que cobra R\$ 1,50 pela passagem, movimenta por ônibus – com idade média de 4,8 anos – 21,1 milhões de passageiros mensais. O vale-transporte forma a maioria dos usuários (43,9%). Em seguida vem a meia passagem, com 35,5% dos passageiros movimentados. As passagens inteiras respondem por 20,6% dos passageiros.



Validador em todos os 1.776 ônibus da frota

O foco central do PasseCard é o vale-transporte, uma maioria que ainda pode ser mais representativa. É um fato que pesou bastante na decisão de adotar a tecnologia do cartão chipado sem contato desenvolvida pela Empresa 1 foi “a possibilidade de carga e recarga do vale-transporte diretamente nos validadores instalados nos ônibus e nos terminais de integração”, enfatiza o Sindiônibus. Além da carga e recarga dentro do ônibus, o usuário tem à disposição 27 pontos fixos de vendas de créditos.

Cada cidade tem suas peculiaridades, leis, usos e costumes. Por isso, o sistema eletrônico convive com a realidade local. Por exemplo: os funcionários da Empresa de Transporte e Trânsito de Fortaleza (Ettusa), levam uma identificação feita através de crachá emitido pelo Sindiônibus – nesse caso a passagem é registrada no validador. Os passageiros com direito à gratuidade (afora o idoso) entram pela porta de desembarque e também não usam cartão específico de identificação. Essa classe de passageiros é formada por carteiros (um por ônibus quando em serviço e no horário comercial), oficiais de justiça (quan-

do em serviço) e policiais fardados (rodoviário federal, militar e municipal).

No caso do estudante, a lei municipal determina que as carteiras dos alunos sejam emitidas pelas entidades estudantis e que o controle da emissão seja feito pela Ettusa. Não há “qualquer” restrição quanto à quantidade e ao período de uso, todo estabelecimento de ensino registrado no conselho de educação esta-

dual (incluindo cursos de línguas e informática) tem direito a requerer a carteirinha para seus alunos. Segundo o Sindiônibus são emitidas anualmente em torno de 580 mil carteiras estudantis. Elas são identificadas pelo validador – e o estudante paga ao cobrador, em dinheiro, 50% do valor da passagem.

FATOS POSITIVOS –

Fortaleza adota há muitos anos o sistema batizado de SIT – com integração física e passagem única por meio de sete terminais. Cidades com essa inteligência operacional, em tese, não deveriam ser suscetíveis à proliferação do transporte alternativo. Isto porque o passageiro – desde que utilize os terminais de transferência – em Fortaleza pode rodar a cidade inteira pagando apenas uma passagem.

A capital cearense e sua região metropolitana congregam 40% da população do estado. A expansão das metrópoles é quase incontrolável com seqüelas na habitação, saneamento, trânsito e outros serviços e equipamentos urbanos. A região de Fortaleza ampara por legislação a operação de transporte alternativo feito por 320 vans – mas liminares concedidas pelo Ministério Público fizeram com que o transporte alternativo migrasse também para miniônibus e microônibus.



Cartões Gratuidades, Vale-Transporte e Comum

Bilhetagem Eletrônica.

Você faz com quem entende ou perde a viagem.

43 cidades em todo o Brasil já mudaram para melhor. Optaram pelo SIGOMplus.

Fortaleza já mudou para melhor.

Faça como 43 cidades em 12 estados, sendo 5 capitais.

Mude também para o SIGOMplus da Empresa 1.

O melhor e mais confiável sistema de bilhetagem, desenvolvido pelos melhores e mais experientes profissionais do mercado.

Bilhetagem eletrônica tem que ser assim.

E só pode ser com o SIGOMplus da Empresa 1.

Agora com comunicação WLAN.



FORTALEZA
já mudou para melhor.



FLORIANÓPOLIS:
tecnologia em evolução.



GUARULHOS garante
a interoperabilidade.

Solicite uma demonstração na sua empresa (31) 3262 3261

Cidades que já contam com a tecnologia e a eficiência da Empresa 1:

RJ Angra dos Reis • Arraial do Cabo • Búzios • Cabo Frio • Iguaba Grande • São Pedro d'Aldeia • Saquarema **SP** Barretos • Bertioga • Campinas • Catanduva • Guarujá • Guarulhos • Itanhaém • Itaquaquecetuba • Marília • Mogi das Cruzes • Presidente Prudente • Ribeirão Preto • Rio Claro • Salto • Sertãozinho • Sorocaba • Taboão da Serra • Votorantim **MG** Betim • Governador Valadares • João Monlevade • Lavras • Paracatu • Teófilo Otoni **ES** Colatina • **Vitória CE** Fortaleza **PE** Garanhuns **BA** Ilhéus **PB** João Pessoa **AP** Macapá • Santana **RR** Boa Vista **SC** Criciúma • **Florianópolis GO** Anápolis.

Empresa 1
Tecnologia da Agilidade

Rua dos Inconfidentes, 1.190 • 12º andar
• BH • MG • CEP 30140-120 Tel.(31) 3262 3261
• Fax (31) 3261 4991 • www.empresa1.com.br

Campinas renova sistema

A partir de outubro, começa a funcionar na cidade o novo sistema de bilhetagem eletrônica com cartões chipados, instalado pela AES Prodata

Sonia Crespo

Há um novo conceito de bilhetagem eletrônica pairando no ar – e nos ônibus – do transporte coletivo urbano da cidade de Campinas (SP), que tem hoje pouco mais de 1 milhão de habitantes. A partir de outubro próximo, os passageiros usarão cartões chipados, que serão lidos por um mecanismo do tipo *contactless* (sem contato), através de modernos validadores. Estes equipamentos já estão sendo instalados em todos os coletivos da cidade. “Estamos modernizando todo o sistema. Os novos validadores substituirão os leitores antigos, próprios para cartões magnéticos. Com a mudança, aumenta ainda mais a segurança do sistema, a rapidez na passagem do usuário pela catraca e a recarga dos créditos”, comenta Sérgio Antonio Finatti, gerente de sistemas e coordenador da Associação das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Campinas (Transurc), entidade mantida pelas

seis empresas permissionárias que operam no transporte urbano da cidade. A associação também é responsável pela comercialização de bilhetes e representa as seis empresas nos casos de demandas coletivas.

As modificações estão sendo realizadas pela mesma empresa que fez a implantação da bilhetagem eletrônica na cidade em 1997, a AES Prodata. Ao todo, o sistema de transporte é composto por uma frota de 804 ônibus, que transportam mais de 376 mil passageiros por dia útil, em 192 linhas diferentes, e dispõe de 11 terminais ao longo dos trajetos, com 5.447 pontos de parada, 3.297 deles sinalizados.

FASE FINAL – De acordo com a Transurc, a implantação do software está em fase de acabamento e o início das operações está previsto para outubro próximo. O processo de migração do atual validador para o novo durará aproximadamente seis meses, até que todos os usuários disponham de um novo cartão.

Os novos cartões chipados serão utilizados por todos os tipos de usuários: os contemplados por gratuidades, os escolares e os vales-transporte. Finatti estima que do total atual de usuários que possuem o cartão eletrônico – cerca de 180 mil – aproximadamente 50% têm o cartão-benefício da gratuidade; o restante corresponde a vales-transporte de empresas e passageiros esporádicos, que compram a passagem indivi-



Validador novo para cartões sem contato (esq.) conviverá com o antigo por seis meses

dual no local de embarque. Com a modernização, o número de cartões poderá duplicar e até chegar a 380 mil unidades. Atualmente o sistema dispõe de sete pontos de vendas de cartões, além da rede credenciada composta por mais de 100 estabelecimentos comerciais.

Na remodelação que está sendo feita, o investimento é de aproximadamente de R\$ 6 milhões, financiados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). A Transurc e as seis empresas de transporte coletivo de Campinas geram hoje mais de 4.200 postos de trabalho. A associação registra movimento mensal de aproximadamente 8 milhões de passageiros. “Dos 12 milhões de usuários que transportávamos mensalmente até 1997 – início da bilhetagem eletrônica – o sistema alternativo regularizado pela prefeitura, que hoje tem 509 microônibus, abocanhou cerca de 4 milhões de passageiros/mês”, explica o diretor de comunicação da Transurc, Paulo Barddal.

Raio-X do Transporte Coletivo Urbano de Campinas

Empresas operadoras	6
Número de linhas	192
Extensão média das linhas	27 km
Frota total de ônibus	804
Idade média da frota	4,5 anos
Terminais	11
Passageiros transportados/dia útil	376,6 mil
Viagens programadas/dia	11.800
Pontos de parada sinalizados	3.197
Quilômetros percorridos/dia	209,1 mil

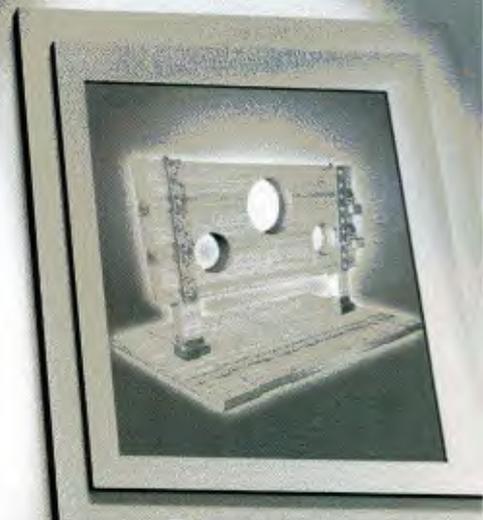
Fonte: Transurc - Associação das Empresas de Transporte Coletivo Urbano de Campinas



Dado de metal



Eixo de aço



Cilindros de alumínio

Se depender da gente, o acervo do museu vai ganhar uma peça nova.



Se não é Allison, não é Automática.™

No futuro, você só vai conhecer uma transmissão mecânica assim: revivendo os velhos tempos. Pois se depender da Allison, serão tantas as vantagens da transmissão automática que vai ser difícil encontrar alguém que não queira aproveitar os seus benefícios.

Uma Allison tem índice de manutenção inferior ao de uma transmissão convencional. Isso garante que a sua frota de ônibus sempre estará pronta para pegar no batente. Além disso, Allison é sinônimo de produtividade e assegura o lucro do seu negócio, pois

os passageiros percebem o conforto que uma transmissão automática oferece e sempre acabam escolhendo um veículo que proporciona menos ruídos e mudanças de marchas mais suaves.

E só quem é especialista em transmissões automáticas também pode oferecer benefícios extras: uma Allison série 1000, série 2000 ou TorqMatic™ reduz a emissão de poluentes e contribui com a melhoria do meio ambiente. Com tanta vantagem assim, o futuro já está escrito: a transmissão mecânica vai ser coisa do passado.

Ananindeua (Belém) - PA
Protec - Produtos e Serv. Téc.
Tel.: (91) 245-0233
Fax: (91) 235-1122

Fortaleza - CE
Distr. Cummins Diesel Nordeste
Tel.: (85) 263-1212
Fax: (85) 263-1184

Curitiba - PR
Distr. Paraná de Motores
Cummins
Tel.: (41) 675-4532
Fax: (41) 675-6077

Contagem - MG
Tracbel S/A
Tel: (31) 3399-1800
Fax: (31) 3399-1850

Porto Alegre - RS
Distribuidora Meridional
de Motores Cummins
Tel.: (51) 3364-2288
Fax: (51) 3021-2280

Goiânia - GO
Distribuidora de Motores
Cummins Centro-Oeste
Tel.: (62) 269-1010
Fax: (62) 269-1032/269-1021

Brasília - DF
Cummins Brasília
Tel: (61) 233-0771/233-0890
Fax: (61) 261-0268

São Paulo - SP
Cla. Distr. Motores Cummins
Tel.: (11) 4787-4299
Fax: (11) 4787-4011

JS Transmissões Peças e Serv.
Tel.: (11) 6912-3785
Fax: (11) 6917-7435

São José do Rio Preto - SP
CBTA - Cla. Brasileira de
Transmissão Automática
Tel.: (17) 227-3580
Fax: (17) 226-2844

Ribeirão Preto - SP
CDMC Cla. Distr.
Motores Cummins
Tel: (16) 632-2007
Fax: (16) 626-3299

Recife - PE
Distr. Cummins Diesel
do Nordeste
Tel: (81) 3476-4190
Fax: (81) 3376-9064

Rio de Janeiro - RJ
Tracbel S/A
Tel.: (21) 2401-7576
Fax: (21) 2401-9442

Vitória - ES
Tracbel S/A
Tel.: (27) 3227-7799
Fax: (27) 3225-5131

Manaus - AM
Entec Com. Imp. e Exp
Tel.: (92) 647-2000
Fax: (92) 647-2001

PNEUS, O SEGUNDO MAIOR CUSTO DE UMA FROTA.

SUA CORRETA ADMINISTRAÇÃO FAZ A DIFERENÇA.

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

OS TÓPICOS ABORDADOS

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

A AGENDA

8h00 - 8h30 Credenciamento
10h00 - 10h15 Coffee Break
12h00 - 13h00 Almoço
15h00 - 15h15 Coffee Break
17h30 Encerramento

PREÇO DE INSCRIÇÃO

R\$ 500,00
Consulte-nos. Preços especiais para participantes de outros temas, e para empresas com mais de 1 (um) participante.

O LOCAL

Hotel Transamérica Flat Congonhas
Rua Vieira de Moraes, 1.960.
Próx. ao Aeroporto de Congonhas
São Paulo - SP
(11) 5094.3377

A DATA

Dias 05 e 06 de Outubro de 2004

O INSTRUTOR



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

INFORMAÇÕES GERAIS

Inclusos:
Material Didático, coffee break, almoço, estacionamento e certificação ao término do curso

Formas de Pagamento:
Depósito Bancário:
Banco Sudameris - Agência 682
Conta Corrente 017163000-6.
Cartão de Crédito: Visa (Através

do número do seu cartão)
Cheque Nominal no Local do evento.
Boleto Bancário
Emissão de Recibo mediante a apresentação do pagamento, através do fax - (11) 5096.8104.

Substituição:
O Titular da inscrição poderá

indicar outro profissional de sua empresa para substituí-lo, devendo informar por escrito. O não comparecimento do inscrito incorre na não devolução da taxa de inscrição

Dados do Realizador:
OTM Editora Ltda. - Responsável pelas revistas Transporte Moderno

e Technibus
Av. Vereador José Diniz, 3.300
Cj. 702 - Campo Belo
CEP 04604-006
São Paulo - SP
CNPJ 02.671.890/0001-99
PABX (11) 5096.8104
0800.7028104
e-mail:
otmeditora@otmeditora.com.br

ORGANIZAÇÃO:



Marcelo Fontana
promoções e eventos

REALIZAÇÃO:



transporte
Todos os modos MODERNO

INFORMAÇÕES:

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

Fórum de sugestões

Tacom lança fórum de consultores em transportes públicos com objetivo de elaborar propostas que poderão ajudar os candidatos

Sonia Crespo

Numa iniciativa inédita entre as empresas privadas que oferecem serviços para o setor de transportes públicos, a Tacom Engenharia, empresa especializada na implantação de sistemas de bilhetagem eletrônica, lançou, em meados de agosto, na cidade de São Paulo, o Primeiro Fórum Nacional Tacom de Consultores em Transporte, com o objetivo de elaborar sugestões e propostas viáveis que servirão para as novas administrações municipais. O principal tema do fórum foi o assunto da hora: transporte coletivo com qualidade. “Todos nós, iniciativa privada e pública, precisamos pensar em conjunto para melhorar o segmento de transporte coletivo”, diz o diretor comercial da Tacom, Marco Antonio Tonussi, salientando que qualquer candidato a prefeito, antes da eleição, muitas vezes promete ações impactantes que podem prejudicar, direta ou indiretamente, o desempenho dos transportes.

Ao redor da mesa do fórum proposto pela empresa, um grupo formador de opinião, composto de nomes como Rogério Belda, da ANTP, Marcos Bicalho, da NTU, Ricardo Mendanha, da BHTrans, e Jurandir Fernandes, da Secretaria dos transportes do Estado de São Paulo, apresentou suas idéias de mobilidade ideal. “Em outubro próximo, 5.563



Marco Antonio Tonussi, da Tacom

municípios brasileiros elegerão novos prefeitos. Entre esses, 26 capitais e pelo menos 91 municípios com mais de 150 mil habitantes têm problemas de transporte público e de trânsito”, comenta Tonussi. A Tacom vai encaminhar aos candidatos a prefeitos, legisladores e consultores um documento completo com as alternativas debatidas durante o fórum pelos representantes do setor.

CRESCIMENTO RECORDE – A Tacom já é responsável pela implantação do sistema de bilhetagem eletrônica em oito cidades, cinco delas capitais: Salvador (BA), Belo Horizonte (MG), Recife (PE),

Maceió (AL), Teresina (PI), Uberlândia (MG), Feira de Santana (BA) e Olinda (PE), segundo Tonussi.

Em todos seus sistemas implantados, a Tacom contabiliza mais de 4 milhões de cartões emitidos, 11 mil ônibus com validadores a bordo e mais de 3 bilhões de viagens com o smartcard no sistema de transporte público do País. “No momento estamos ampliando os serviços e entrando no mercado externo com nosso produto CitBus, que vem sendo aprovado pelos empresários internacionais”, comenta Tonussi. O diretor comercial diz que em breve a empresa, que é 100% nacional, levará sua tecnologia para o México, onde implantará um sistema de bilhetagem na cidade de Roares, no norte daquele país. A Tacom, que está no mercado há 35 anos, iniciou as operações com bilhetagem eletrônica em 1996. “Desde então crescemos cerca de 800%”, estima Tonussi.

A cidade de Salvador, que tem aproximadamente 2 milhões de habitantes, de acordo com dados divulgados no site da empresa, foi a pioneira na implantação do CitBus: o sistema, que movimentava 280 mil smartcards, começou a funcionar em 1997 e atende atualmente 35 milhões de passageiros por mês, em 2.380 ônibus. Outra grande capital que opera com o sistema de bilhetagem eletrônica da Tacom é Belo Horizonte, hoje com aproximadamente 2,2 milhões de habitantes. Por mês, algo em torno de 40 milhões de passageiros movimentam 280 mil cartões de vale-transporte, do tipo *contactless*, em 3 mil ônibus. Em Recife, o sistema implementado mantém em circulação 330 mil smartcards, em 3.006 ônibus – incluindo os coletivos de Olinda – que transportam por mês aproximadamente 10 milhões de usuários. ■

Programa beneficia cem mil alunos em São Paulo

Prefeitura paulistana faz transporte gratuito de 12,6% dos alunos de ensino fundamental das escolas municipais com uma frota terceirizada de 1.734 vans e microônibus

João Teixeira



Fotos: Paulo Igarashi

Crianças de escola municipal usam transporte gratuito na zona oeste de São Paulo

O Criado pelo decreto-lei nº 41.391 de 2001 e regulamentado pela lei nº 13.697 de 2003 pela prefeitura da cidade de São Paulo, o programa de transporte escolar gratuito, o chamado Vai-e-Volta, beneficia até agora 12,6% das 828 mil crianças matriculadas nas escolas municipais. O programa custa R\$ 85 milhões por ano aos cofres da prefeitura.

Já foram realizadas 14 licitações para contratar transportadores. Dividido em zonas, o transporte escolar abrange todas as escolas municipais da cidade, chegando a locais distantes como Parelheiros, no extremo sul da cidade, e Poá, na zona leste.

A prefeitura informa que 10.980 veículos estão autorizados por ela a realizar o transporte escolar na cidade de São Paulo. Só no Vai-e-Volta são 1.734 veículos, com motoristas e monitores. Os 9.246 veículos restantes atende a particulares.

No programa Vai-e-Volta, a prefeitura contrata os prestadores de serviços e investe em seleção, treinamento, manutenção e fiscalização da atividade privada que serve à rede municipal de ensino.

Em fase de descentralização, o programa vai ser subdividido e sua coordenação transferida para as 31 subprefeituras da cidade. “Será mais fácil, tranquilo e efetivo gerenciar e fiscalizar o programa” prevê Eliana

Bacellar, a coordenadora do Programa de Transporte Escolar Gratuito da Prefeitura do Município de São Paulo.

O decreto de 2001 garante a manutenção dos contratos firmados entre a Secretaria Municipal de Transportes e os prestadores de serviços. Os contratos deverão expirar a partir de 2007, sendo transferidos então para as subprefeituras, “respeitados os respectivos limites territoriais”, como determina uma portaria intersecretarial.

Em três anos de existência, o Vai-e-Volta cresceu e está transferindo know-how para outras praças. Um dos motivos de sua criação foi a evasão escolar no ensino fundamental.

“Tínhamos carência de escolas e a evasão escolar era muito grande. Atacamos a questão social construindo escolas e colocando as crianças dentro delas. Pesquisamos para saber porque as crianças não iam às escolas e descobrimos que, primeiro, estavam as distâncias, as escolas ficam longe das casas. Depois, havia o custo do transporte. Criamos o Vai-e-Volta para atender à demanda de crianças fora da escola”, conta a coordenadora do programa.

SINDICATOS – Hoje o transporte escolar espalha-se de Porto Alegre (RS) a Porto Velho (RO), com um significativo universo de 90 mil transportadores escolares no Brasil, autônomos e microempresas. Só no

**PROGRAMA DE TRANSPORTE ESCOLAR
GRATUITO – VAI-E-VOLTA**
Mês de abril de 2004

Bairros atendidos	31
Condutores	1.733
Crianças transportadas	104.971
Quilômetros rodados	200.869
Crianças matriculadas	828.026
Crianças atendidas (%)	12,66
Escolas	929
Escolas atendidas	731

Fonte: Secretaria Municipal de Transportes

estado de São Paulo, são de 20 a 25 mil transportadores escolares, incluindo os 10.980 veículos autorizados na capital paulista.

Na opinião de Maria de Lourdes Rodrigues, presidente da Federação Nacional de Transportes de Escolas (Fenatras) e do Sindicato dos

transportadores à federação no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Mato Grosso do Sul, Distrito Federal, Pernambuco, Alagoas, Bahia, Ceará e Pará.

“Na cidade de São Paulo temos 10 mil veículos escolares e cada um tira

Transportadores Autônomos de Escolas e das Microempresas de Transporte de Escolas do Estado de São Paulo (Simetesp), cada subprefeitura paulistana interpreta a lei à sua maneira, o que, segundo ela, deverá ser o fiel da balança na nova etapa do Vai-e-Volta.

Existem sindicatos

dezenas de veículos de circulação. Portanto, teríamos milhares de veículos a menos na corrente de tráfego. Como não temos apoio dos governos, o universo atual é de apenas 10 mil veículos escolares para uma demanda de 6 milhões de alunos de todas as escolas que poderiam estar usando transporte escolar, mas não usam”, argumenta Francisco Amaro Gurgel Filho, diretor executivo da Cooperativa Brasileira de Transporte (Cobrate), a maior cooperativa do programa de transporte da prefeitura de São Paulo.

A Cobrate possui quatro contratos (200 veículos) e a Cooprove, outra cooperativa, dois contratos (40) com a prefeitura. A maior parte da frota pertence a pessoas físicas e pequenas empresas (individuais). Os transportadores particulares cobram diretamente dos pais dos alunos. Já o co-

POR DENTRO A VIDROFORTE É A INDA MAIOR DO QUE VOCÊ ESTÁ VENDENDO.



A Vidroforte é a maior empresa beneficiadora de vidro do sul do país não apenas pela sua estrutura física, mas também pela sua grandeza interior.

É no seu aporte tecnológico de vanguarda, com equipamentos de última geração, e na sua estrutura administrativa e de atendimento baseada numa visão moderna de mercado, onde a satisfação do cliente é o foco a ser atingido, que a Vidroforte cresceu e solidificou sua posição no desenvolvimento de uma completa linha de vidros temperados, refletivos, duplos, pára-brisas e janelas para aplicação na área automotiva, moveleira, linha branca e construção civil.

Vidroforte, grande por fora, maior ainda por dentro.



VIDROFORTE

operado passa pelo crivo das cooperativas, que repassam os recursos recebidos pelo poder concedente.

CONTRATOS MANTIDOS – No Vai-e-Volta, a atual frota de veículos escolares (1.734 veículos em operação) conta com igual número de monitores. Desse total, 1.493 são transportadores independentes, não cooperados. O setor de transporte escolar realiza eventos e feira própria e tem sindicatos em 14 estados, filiados à federação. Mas atende a apenas parcela dos alunos das crianças em idade escolar matriculadas na rede de ensino.

A atual frota (composta por modelos de 1995 até os lançamentos mais novos) é de veículos com capacidade para transportar 18 crianças ou mais. “Infelizmente os veículos de transporte escolar são adaptados para aumentar a capacidade de passageiros, comprometendo o conforto e a qualidade nos serviços. Por isso, a Fenatresc e seus sindicatos filiados lutam pela padronização. A indústria automobilística deve nos apoiar nesta luta, mas necessitamos das isenções de impostos. Assim nosso cliente será transportado com direitos de um passageiro normal”, diz Gurgel.

MÚLTIPLAS FUNÇÕES – Nesta profissão peculiar, o condutor ganha o papel de “tio” e os condutores são remanejados se as crianças não se adaptam a eles. Os transportadores dizem que têm de ser pai, mãe, psicólogo e enfermeiro.

“A prefeitura procura apresentar uma pessoa honesta, idônea e de responsabilidade. Há um preposto autorizado a cobrir situações de emergência, em caso de doença ou ausência do titular. Existe multa contratual que pode chegar à rescisão do contrato”, informa a coordenadora Eliana Bacellar. Quanto aos tipos de veículos, 95% são vans e microôni-



A prefeitura paga ao operador R\$ 55, em média, por criança transportada

bus, que rodam em três horários por dia (três idas e três voltas), de manhã, à hora do almoço e à tarde, após o última aula.

“O transportador escolar pega a criança, leva à escola e a traz de volta na porta de casa. Com coletivos, os pais vão para ruas e avenidas, sob sol ou chuva, gastando tempo e enfrentando superlotação, freadas bruscas e outros incômodos. O preço de R\$ 150,00 deveria ser o mínimo a ser cobrado por um transportador, mas 95% deles não recebem a metade deste valor pelo transporte escolar”, afirma Maria de Lourdes Rodrigues, da Fenatresc.

Segundo o assessor de controle operacional do Vai-e-Volta, Paulo Quateli, baseado na tabela de Remuneração de Veículo (RV), o custo básico fixado pela prefeitura para remunerar os veículos depende da quilometragem mensal percorrida e do número de crianças transportadas. No programa, a remuneração por criança transportada está em R\$ 55,00, incluídos o custo médio da mão-de-obra (R\$ 28,00), o valor por quilometragem rodada (R\$ 0,18) e

o valor fixo pago pela prefeitura de acordo com o ano e o modelo dos veículos.

Estes custos são previstos em edital pelos técnicos da SPTrans, com base na capacidade dos veículos e seu ano de fabricação, e cobrem as despesas com o desgaste físico, manutenção e gastos com documentação.

Para a presidente da Fenatresc, também há grande disparidade no custo/benefício na prestação do serviço a particulares. O custo por criança transportada varia de R\$ 50,00 a R\$ 100,00, em média. Enquanto na zona leste o aluno chega a pagar só R\$ 30,00, em bairros nobres, como o Morumbi, o custo alcança R\$ 200,00.

“Nosso cliente é exigente e não quer carro velho, nossa frota é nova”. Os novos microônibus custam R\$ 90 mil a R\$ 120 mil, um investimento alto que não tem retorno a curto prazo. Precisamos padronizar os veículos com cor única, com qualidade e profissionalismo. Entendemos que deva ser o amarelo, uma cor universal no setor, mas precisamos da isenção de impostos”.



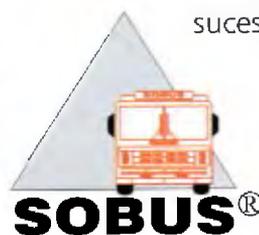
SOBUS:

adolescente, porém madura!

A SOBUS comemora seu aniversário junto a seus clientes, que durante estes 16 anos ajudaram a escrever esta história de sucesso.

No decorrer desses anos atuando no mercado de peças e acessórios para carrocerias de ônibus, a SOBUS vem aprimorando a sua filosofia de suprir as necessidades de seus clientes, com bons produtos e um atendimento diferenciado. Prova disso é sua parceria com a  **COMIL** que representa desde 1996, acrescentando qualidade e um preço competitivo a sua mercadoria. A SOBUS conta com uma frota própria de veículos, o que lhe permite uma grande agilidade na entrega dos pedidos a seus clientes. E mais, exporta para toda América do Sul, o que vem a coroar estes 16 anos de atividade.

SOBUS, desde 1988 uma história de sucesso junto a seus clientes!



PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA CARROCEIRAS DE ÔNIBUS
 Al. 2º Sgto. Nevio Barracho dos Santos, 480
 CEP 02180-090 - Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP
 Fone: (0xx11) 6955-0008 - Fax: (0xx11) 6955-0025
www.sobus.com.br - sobus@sobus.com.br

Distribuidor exclusivo  **COMIL** para o Estado de São Paulo

Hannover revela tendências em ônibus

Quarenta fabricantes de ônibus mostram seus mais recentes lançamentos na maior exposição de veículos comerciais, em Hannover, Alemanha, que chega à 60ª edição neste ano

Os números são impressionantes para uma feira de negócios. Mais de 1.200 expositores de cerca de 50 países, incluindo os maiores fabricantes de caminhões, ônibus, implementos rodoviários, acessórios e componentes, 230 mil visitantes, 90% dos quais profissionais provenientes de países de todos os continentes. É a IAA, a exposição internacional de veículos comerciais em Hannover, Alemanha, que chega à 60ª edição neste ano.

A feira centenária será aberta ao público no próximo dia 23 de setembro e prosseguirá até o dia 30, com a expectativa de receber pelo menos o mesmo número de visitantes da

mostra realizada há dois anos, incluindo 30% do setor automotivo, que vão conhecer nos estandes espalhados em 200 mil m² de espaço de exposição as mais recentes novidades em veículos comerciais, tecnologia de transporte, manutenção, bem como de componentes e acessórios.

Cerca de 40 expositores de 12 países – incluindo marcas como



A DaimlerChrysler terá salão exclusivo para expor seus ônibus de marcas Mercedes-Benz e EvoBus

Setra, Neoplan, Mercedes-Benz, MAN, Iveco, Volvo, Irizar, Scania, Renault, Van Hool e Kassbohrer – vão apresentar os mais recentes modelos de ônibus do mundo. Nos 14 mil m² a serem ocupados por esses fabricantes, os visitantes terão uma idéia das tendências em produção e utilização de ônibus nos próximos anos. A mostra dos novos designs e de avanços tecnológicos servirá de guia para os fabricantes do mundo todo.

Produtos e inovações distintas são meios tradicionais de assegurar a competitividade no setor de ônibus. Isto aplica-se não apenas aos fabricantes de ônibus e seus fornecedores, mas também às autoridades de transporte público e às operadoras de excursões turísticas. O objetivo básico de todas as inovações é atender aos desejos e expectativas dos passageiros.



Double decker da Neoplan apresentado na IAA há dois anos

Um dos expositores é a fabricante belga Van Hool que vai expor uma série de novidades. Entre seus lançamentos está o TD927 Astromega, uma nova versão do seu double decker, com novo comprimento, de 14,10 m. O veículo atende à nova diretriz européia que determina a obrigatoriedade da existência de duas escadas para o piso superior. Mesmo assim, o modelo comporta 89 passageiros como as versões anteriores. É equipado com motor DAF de 480 hp Euro III. Todos os ônibus rodoviários de três eixos da empresa têm agora um terceiro eixo independente ativamente controlado.

Outro ônibus em exposição, o T917 Altano é um modelo high deck da ampla linha T9 de veículos rodoviários de luxo da Van Hool. Combina grande capacidade de passageiros com um enorme bagageiro de 14,58 m³ e vem equipado com o inovador sistema automático de extinção de incêndio.

Um terceiro modelo rodoviário exposto é a mais recente adição à linha T9: o T916 Astron oferece uma sensação de conforto com introdução de acabamentos que imitam madeira. Um destaque no veículo:

Como os ônibus de serviço regular econômicos e que não agridem o meio ambiente deveriam ser projetados no futuro? E como os ônibus rodoviários deveriam ser equipados em termos de segurança e conforto para explorar melhor o potencial de cada veículo? Para responder a essas perguntas, representantes dos setores de ônibus, ciência e manufatura discutirão o “Potencial de inovação do sistema de transporte por ônibus” no simpósio que terá lugar na 60ª Exposição de Veículos Comerciais de Hannover. O evento acontecerá no dia 24 de setembro no Centro de Convenções dentro do complexo da feira.

O simpósio será aberto oficialmente por Bernd Gottschalk, presidente da VDA, a Associação Alemã da Indústria Automobilística, entidade que congrega 770 filiados, incluindo fabricantes sediados fora

uma câmera instalada no pára-brisa oferece a todos os passageiros a visão à frente do motorista. A Van Hool exhibe também seu biarticulado

Em debate, o ônibus do futuro



Bernd Gottschalk, presidente da VDA, vai abrir o seminário na IAA

da Alemanha. Também contará com a participação de representantes de organizações de transporte européias bem como de peritos do setor que vão discutir “O papel dos ônibus no atendimento das futuras necessidades de mobilidade nas cidades e regiões”, “Tendências atuais em turismo”, e “Os ônibus são sinônimos de inovação?”, entre outros temas.

AGG300, de piso baixo, para 185 passageiros, além de dois outros modelos urbanos, também de piso baixo.

A empresa almeja conquistar uma posição mais destacada no mercado alemão, para o qual os fabricantes nacionais produziram 10.423 ônibus em 2003, uma expansão de 7% sobre as 9.745 unidades fabricadas no ano anterior. Na Alemanha, o cidadão utiliza o ônibus mais de 60 vezes ao ano, em média, significando um número superior a 5 bilhões de passageiros transportados por ano. Mais da metade de todos os passageiros que usam o transporte público regional opta pelo ônibus. Além disso, acima de 120 milhões de passageiros usam ônibus rodoviários para fazer viagens de fim de semana, de excursão ou de férias todos os anos. ■



Ônibus circulares transportam visitantes entre os salões de exposição

A união faz o negócio

A formação de grupos de consórcio operacional desponta como uma opção economicamente viável para as empresas do segmento de fretamento contínuo

Sonia Crespo



Operadoras de fretamento exploram caminhos para reduzir ociosidade e custos

As empresas de fretamento ligadas ao segmento de transporte contínuo não querem mais lidar com ociosidade. São muitas as que transportam passageiros de cidades vizinhas para os centros urbanos e chegam a operar com aproximadamente 20% de assentos vazios. Uma das possibilidades de racionalizar esse transporte seria a implantação de sistemas de consórcio operacional, que não só atendem com mais velocidade ao passageiro, deixando-o satisfeito,

como registram índices de economia consideráveis para a transportadora, tanto em combustível, manutenção como em pneus e demais implementos. Como a prática existe, e é bem sucedida, esse assunto será um dos principais temas a serem abordados pelos empresários do setor durante o 5º Encontro Nacional de Empresas de Fretamento e Turismo, que acontecerá no final de setembro, na cidade de Atibaia, no estado de São Paulo.

“Muitos ônibus para um mesmo

destino, de empresas teoricamente concorrentes, acabam comprometendo a qualidade do serviço. Com a implantação de consórcios operacionais, nos quais um pequeno grupo de quatro a seis empresas passam a operar no mesmo trajeto, a qualidade no atendimento tende a se multiplicar”, explica Jorge Miguel dos Santos, presidente-executivo do Transfretur – Sindicato das Empresas de Transporte de Passageiros por Fretamento e para Turismo de São Paulo, Osasco, Guarulhos, Itapevicrica da Serra, Carapicuíba e Taboão da Serra.

EXEMPLO GAÚCHO – O dirigente do Transfretur conta que esteve pessoalmente em Porto Alegre (RS), para acompanhar as atividades do consórcio lá instalado por um pequeno grupo de sete empresas gaúchas de transporte interurbano de passageiros. O proprietário de uma dessas empresas, Luiz Alberto Spina, apresentará a palestra sobre o assunto durante o encontro. Spina mostrará que com a opção ganharam os passageiros, os empresários e a sociedade. “É um caminho que o fretamento poderá seguir, sem que se perca a característica particular de cada empresa”, acrescenta Jorge Santos.

Sensível às mudanças da economia e às reviravoltas do transporte de passageiros, o setor de fretamento

está buscando cada vez mais explorar a demanda urbana por esse tipo de serviço. Ao mesmo tempo, conscientes da necessidade de mudanças, as maiores empresas do setor e seus executivos estão dispostos a debater o planejamento estratégico necessário para realizar novos negócios. “A categoria sabe que esta é a hora de mudanças e com certeza é o momento certo de juntar forças e de procurar e escolher novos parceiros”, diz Jorge Santos, explicando que as atuais necessidades são consequências dos resultados administrativos das empresas nos últimos anos: custos de operação cada vez maiores, passageiros cada vez mais escassos e, por isso mesmo, disputados por todos os meios de transporte. “Apenas oferecer transporte de qualidade, com segurança e um preço acessível, pode não ser mais a

fórmula para garantir e manter o passageiro”, analisa.

A experiência de formação de pequenos grupos de consórcio operacional no transporte de passageiros poderá representar um novo alento econômico para o fretamento. “As sete empresas que trabalham em regime de consórcio em Porto Alegre registraram crescimento no número de passageiros e reduziram a frota de ônibus. Havia, anteriormente, um grande número de coletivos – sempre com capacidade ociosa – nos corredores interurbanos, o que acarretava congestionamentos e atrasos. Hoje a frequência é boa, a velocidade média desses veículos aumentou consideravelmente e a ocupação dos ônibus está sendo plena”, comenta Jorge Santos.

Ainda durante o encontro em setembro serão debatidos temas liga-

dos à proposta de consórcios operacionais, como a ética empresarial e a concorrência desleal, através de palestra que será apresentada pelo empresário Emerson Kapaz. Também haverá um painel, apresentado por Roberto Shyniashiki, sobre liderança e capacidade em transformar a empresa em sensação perante o mercado e a concorrência. A sucessão familiar é outro tema escolhido para ser debatido durante o encontro, e será apresentado por Armandinho Lourenzo. O evento contará ainda com a participação especial do coordenador nacional do Movimento pelo Direito ao Transporte Público (MDT) e diretor da Associação Nacional dos Transportes Públicos (ANTP), Nazareno Stanislaw Affonso, que falará sobre a importância dos meios de transporte para manter a mobilidade urbana.



Segurança e Eficiência, a AUTO LINEA Faz a Diferença.

**AJUSTADOR
AUTOMÁTICO
DE FREIO**

Hübner



Foto: Ilustrativa

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

FUNDAÇÃO DE AÇO-FERROSOS

USINAGEM

FUNDAÇÃO I DE FERRO

FUNDAÇÃO II DE FERRO



**AUTO
LINEA**

(41) 441-5000

www.autolinea.com.br

Ralo-X das autopeças

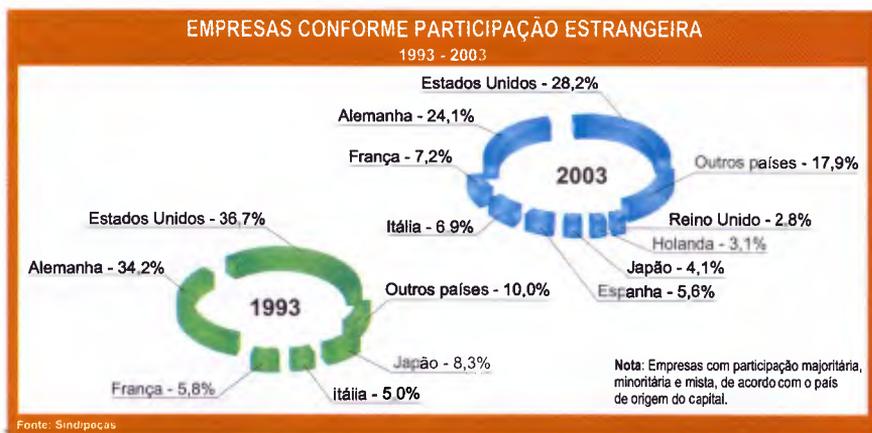
Publicação do Sindipeças mostra que o setor mudou muito, como, por exemplo, a redução do número de empresas nacionais

Fatos importantes ocorreram no setor automotivo brasileiro nos últimos anos, com a abertura do mercado à entrada de novas montadoras. Se até meados dos anos 90, quatro marcas de carros dividiam o mercado, depois disso o número mais que dobrou e, com isso, houve um acirramento da competição com ganhos para o comprador, certamente.

As novas fábricas fugiram do ABC paulista, o berço do automóvel e do caminhão. Atraídas por incentivos e isenções fiscais e financeiras, as montadoras buscaram cidades menores, em outros estados, como forma de escapar da pressão sindical.

De casa nova, enxuta, os novatos passaram a ter custos menores, no que foram prontamente copiados pelas marcas tradicionais – que trataram de abrir fábricas em locais menos custosos e estressados.

E o setor de autopeças acompanhou a mesma trajetória de seus compradores. A chegada de novas montadoras trouxe uma leva de



grandes fornecedores estrangeiros. O resultado disso é a inversão de placar – o setor de autopeças, até 1993 com 73,3% de suas empresas com capital nacional, chegou ao final de 2003 com esse capital controlando 56,2%.

O faturamento, evidentemente, acompanhou esse movimento. As empresas nacionais, que em 1994 detinham 52,4% da receita do setor, em 2003 ficaram com 23,3%, informa a publicação “Desempenho do Setor de Autopeças”, editado pelo Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

ca baixou de 34,2% para 24,1%.

A publicação do Sindipeças traz ainda informações relevantes, como por exemplo, o histórico no período de 1950 a 2003. Fica evidente que o crescimento da indústria de autopeças foi fértil entre os anos de 1991 e 2000, quando entraram 24,3% das empresas associadas ao Sindipeças. O período anterior, de 1961 a 1970, teve o ingresso de 19,8% de empresas.

O mapa do setor de autopeças segue o rastro das montadoras. Em 1993, das 496 empresas associadas ao Sindipeças, 37,4% estavam instaladas na cidade de São Paulo e 18,3% na região do ABCD paulista. No ano de 2003 a maior concentração passou a ser no interior de São Paulo: 23,8% de um total de 564 unidades industriais filiadas ao Sindipeças estavam naquela área. Já o ABCD paulista passou a sediar apenas 14,5%, abaixo de outros estados, com 22,7% das fábricas de peças. Com a modernização dos pro-



BALANÇA COMERCIAL DE AUTOPEÇAS
1989-2003 – em US\$ FOB

Ano	Exportações	%	Importações	%	Saldo
1989	2.119.675.707	-	708.221.119	-	1.411.454.588
1990	2.126.727.903	0,33	837.110.975	18,20	1.289.616.928
1991	2.047.821.392	-3,71	843.816.952	0,80	1.204.004.440
1992	2.312.176.500	12,91	1.059.915.322	25,61	1.252.61.178
1993	2.665.107.199	15,26	1.549.494.210	46,19	1.115.612.989
1994	2.985.632.635	12,03	2.072.964.990	33,78	912.667.645
1995	3.262.094.472	9,26	2.789.352.105	34,56	472.742.367
1996	3.509.535.718	7,59	3.422.610.038	22,70	86.925.680
1997	4.041.541.433	15,16	4.394.121.647	28,39	-352.580.214
1998	4.031.311.521	-0,25	4.175.008.883	-4,99	-143.697.362
1999	3.592.622.955	-10,88	3.855.166.181	-7,66	-262.543.226
2000	3.823.531.945	6,43	4.236.471.137	9,89	-412.939.192
2001	3.674.286.305	-3,90	4.206.046.226	-0,72	-531.759.921
2002	3.890.994.275	5,90	3.986.014.238	-5,23	-95.019.963
2003	4.791.791.392	23,15	4.329.605.416	8,62	462.185.976

Fonte: Sindipeças

cessos produtivos, os fabricantes reduziram o número de empregados. Em 2003 o número de funcionários das filiadas ao Sindipeças era de 170,7 mil. Em 1993 elas empregavam 235,9 mil pessoas.

O perfil do empregador também mudou. Em 1993, as empresas que tinham de 1 a 30 empregados representam 4,5% do total. Em 2003, nessa faixa, compunham 8,5% das associadas ao Sindipeças. No grupo

dos maiores empregadores, a situação se inverteu – em 1993, por exemplo, a faixa de 501 a 1.000 empregados recrutava 14,9% do pessoal. Em 2003, somavam 10,9%. O superávit da balança comercial do

setor de autopeças caiu. Em 1993 foi de US\$ 1,115 bilhão, enquanto em 2003 (número preliminar) atingiu US\$ 462 milhões – US\$ 4,791 bilhões exportados e US\$ 4,329 bilhões de importação. O número (preliminar) do Sindipeças para o faturamento do setor em 2003 era de US\$ 12,4

bilhões (a previsão para 2004 aponta para US\$ 14,2 bilhões).

Os principais destinos das exportações de autopeças são os Estados Unidos, com US\$ 1,569 bilhão em 2003. O segundo maior mercado é a Argentina, que absorveu US\$ 455,4 milhões. Alemanha é a terceira do ranking, com US\$ 388,6 milhões. Na lista de importações, em 2003, o principal país fornecedor foi a Alemanha (US\$ 896,8 milhões), seguida dos Estados Unidos (US\$ 742,5 milhões).

PRINCIPAIS PAÍSES DE DESTINO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE AUTOPEÇAS
2002-2003 – em US\$ FOB

Ordem	País	2002	%	2003	%	Variação (%)
1	Estados Unidos	1.401.960.491	36,03	1.569.433.249	32,75	11,95
2	Argentina	313.993.312	8,07	455.434.358	9,50	45,05
3	Alemanha	341.410.030	8,77	388.621.458	8,11	13,83
4	China	149.700.461	3,85	371.077.225	7,74	147,88
5	México	376.813.462	9,68	364.456.458	7,61	-3,28
6	Reino Unido	262.130.189	6,74	280.316.344	6,06	10,75
7	África do Sul	73.692.524	1,89	168.756.832	3,52	129,00
8	Itália	89.457.172	2,30	135.740.978	2,83	51,74
9	França	81.769.192	2,10	105.304.598	2,20	28,78
10	Chile	86.751.151	2,23	100.635.328	2,10	16,00

Fonte: Sindipeças

CONVERSOR DE TENSÃO MICRO-CONTROLADO PARA VEÍCULOS DE 24 V

Conheça todos os produtos da **ARPE INDÚSTRIA ELETRÔNICA:**

A maior linha de relés auxiliares e de pisca com alta potência. Amplificadores, inversores e sirenes. Temporizadores e relés de injeção eletrônica com exclusiva garantia de 3 anos.



Medidas: 9,6 x 4,0 x 1,4 cm
Peso: 880 gramas
Garantia de 1 ano



Solicite catálogo: 11 6942-8087/arpe@arpe.com.br ou visite www.arpe.com.br

Sistemas de Gestão para Transporte



Softbus Consultoria e Informática Ltda

Fone: (51) 3315.2832

E-mail: vendas.softbus@terra.com.br

Guia Softbus: www.softbus.com.br

ITINERÁRIO LightDot

WWW.FRT.COM.BR



TECNOLOGIA LIGHTDOT®

PARA ÔNIBUS URBANOS E RODOVIÁRIOS

TOTALMENTE ELETRÔNICO, SEM PARTES MÓVEIS

ALTA VISIBILIDADE DIA E NOITE

CONTROLE AUTOMÁTICO DE INTENSIDADE



ZF equipa biarticulado



O novo biarticulado B12M TX da Volvo tem caixa de transmissão automática Ecomat e outros componentes produzidos pela ZF do Brasil

A divisão de sistemas de transmissão da ZF do Brasil está ampliando seus negócios com a Volvo. Depois do contrato fechado com a montadora sueca no exterior, marcando sua estréia na exportação, a empresa passa a ser a fornecedora exclusiva de caixas de transmissão automáticas para o novo ônibus Volvo TX biarticulado, com carroceria Induscar/caio, que irá circular nos corredores da cidade de São Paulo ainda este ano. A Volvo é a primeira montadora no mercado nacional a utilizar uma caixa de mudanças automática de seis marchas ZF Ecomat, segundo Cristian Drewes, gerente da unidade de negócios de transmissão para ônibus da ZF.

Com capacidade para 230 passageiros e 26,7 m de comprimento, o novo modelo é considerado o mais longo do mundo e faz parte da família Volvo B12M, composta também por ônibus articulados. Além da transmissão Ecomat, o modelo TX também é equipado com mecanis-

mo de direção e bomba hidráulica, produzidos pela ZF Sistemas de Direção, que fornece 100% destes componentes para outros veículos comerciais da Volvo.

A ZF Lemförder, outra divisão do grupo ZF no Brasil, fornece barras de direção, de ligação e de reação para o novo ônibus. Esses componentes, que já equipam 100% dos caminhões da Volvo, estão sendo utilizados pela primeira vez em um chassi de ônibus da montadora. As barras são produzidas na unidade de Sorocaba, no interior de São Paulo, com a mesma tecnologia que é fornecida pela matriz alemã à Volvo na Europa.

EXPORTAÇÕES – Ao mercado externo a divisão de sistemas de transmissão da ZF envia caixas de transmissão para a Volvo na China, Suécia, Índia e o México. A expectativa da ZF, segundo Drewes, é de exportar anualmente mil caixas de transmissão para a China, 240 unidades à Suécia, 300 à Índia e 400

para o México. “A fábrica brasileira foi escolhida pela matriz na Alemanha para abastecer as linhas de ônibus da Volvo no exterior por oferecer produto com tecnologia atual e preço competitivo”, disse Drewes.

As transmissões ZF feitas em Sorocaba vão equipar os ônibus modelo B7R que a Volvo monta na China e Índia. As caixas da família Ecomid – que atendem aos veículos nas faixas de 700 a 1.500 Nm de torque – foram projetadas para equipar veículos com motor dianteiro ou traseiro para uso misto, urbano e rodoviário.

Com faturamento de R\$ 260 milhões, a divisão de transmissão da ZF representa 22% de todos os negócios do grupo ZF no Brasil. Desse total, R\$ 80 milhões são provenientes da unidade de ônibus, com 3% a 4% garantidos pelas exportações. No ano passado o grupo faturou cerca de R\$ 900 milhões e as exportações atingiram cerca de R\$ 150 milhões.



A líder está de fábrica nova.

A Webasto cresceu e sua fábrica também. Nos 7mil m2 da nova unidade entrará em atividade a fabricação dos novos componentes para ônibus como tomadas de ar, sistemas de refrigeração e aquecimento de bebidas e alimentos. Webasto, líder no Brasil e no mundo.

 <p>AC CC4 / 5 / 8 Ar Condicionado para instalação no teto, com potência de 12.000 a 28.000 Btu/h.</p>	 <p>CO4V Condensador para instalação na saia</p>	 <p>CC 200 AC para micro com a maior capacidade do mercado, 80.000 Btu/h. Compressor Unilca UX330 - 330cc.</p>
 <p>EV2D Evaporador com insuflamento direto e para motorista.</p>	 <p>EV2S Evaporador com insuflamento por duto lateral</p>	 <p>EV2 Evaporador com insuflamento direto ou por duto central.</p>

Completa linha de ar condicionado para vans, ambulâncias, cabines e veículos especiais.

Capacidade de refrigeração de 12.000 a 40.000 Btu/h, e diversas opções de evaporadores, com insuflamento direto ou por dutos, e condensadores para instalação na saia ou no teto do veículo.



Webasto
clima de conforto

Av. Rio Branco, 4688 - São Cristóvão - Caxias do Sul - RS
Fone 54.21015700 Fax 54.21015747
webasto@webasto.com.br

Para facilitar acesso a dados

Plataforma móvel da Conectbus leva à população das regiões remotas serviço de comunicação de dados e facilita o acesso a informações

A Conectbus prepara a terceira fase do projeto com plataforma móvel para o Serviço de Comunicação Digital (SCD), que tem o objetivo de levar acesso da comunicação de dados às regiões do País de difícil acesso. Para este programa, a Conectbus utiliza seis ônibus, sendo dois rodoviários e um micro com chassi Volkswagen. O projeto foi elaborado pela Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações), com patrocínio da Lucent, Star One, Global Star, CPM (empresa que oferece soluções para sistemas), grupo Positivo (que fornece conteúdo pedagógico) e a Volkswagen. Nos veículos estão instalados os sistemas e equipamentos de comunicação e transmissão de dados.

Na segunda fase do projeto, basicamente uma continuidade da primeira etapa para os testes do SCD, a Conectbus percorreu áreas remotas de alguns estados do centro-oeste do País, com pouca ou nenhuma infra-estrutura de meios de comuni-

cação, fornecendo à população destas localidades o acesso a serviços, à cultura e à informação. A tecnologia utilizada é da Star One, empresa criada em dezembro de 2000, a partir da parceria entre a Embratel, que detém 80% das ações, e a SES Global – maior empresa de satélites do mundo –, com 20% de participação.

A gerente de comunicação da empresa, Maria Ilka Padila, não informou o valor que está sendo aplicado neste projeto, mas confirmou que o veículo móvel continuará percorrendo outras regiões do Brasil. Segundo o diretor de Marketing da Star

One, Edmundo Fornasari, este projeto será uma excelente plataforma para testar o Serviço de Comunicação Digital.

Além de participação em programas sociais, a Conectbus também tem utilizado os ônibus móveis em eventos. No Rali dos Sertões, por exemplo, o veículo foi adaptado para ser sala



Veículo usado para fazer demonstrações em escolas do interior de São Paulo em parceria com o Sebrae

de imprensa, com toda a estrutura via internet de apoio para o envio de matérias jornalísticas.

Também esteve presente nas competições de Fortaleza, Ubajara (CE), Bacabal (MA), Marabá (PA), Araguaína e Aruanã (TO) com a finalidade exclusiva de oferecer as instalações para dar orientações educacionais a crianças e jovens das comunidades. Em Brasília a unidade móvel fez uma série de testes e demonstrações em escolas e outras entidades públicas e, anteriormente, também no interior de São Paulo em parceria com o Sebrae.

A Conectbus é uma empresa brasileira especializada no projeto e execução de pontos de presença móveis e digitais. Foi criada em 2003 e suas soluções móveis permitem que empresas e órgãos públicos possam dispor de novas formas para prestar seus serviços, demonstrar seus produtos ou aprofundar relacionamento com seu público-alvo. ■



Interior de veículo adaptado para ser sala de imprensa

Líder Nacional em Bilhetagem Automática

28100
VALIDADORES VENDIDOS

8 milhões de transações diárias

29 projetos

28 cidades

180 empresas de ônibus.



APB
PRODATA
BRASIL

São Paulo
Rua Helena, 275 - 7º andar
Vila Olímpia CEP 04552-050
Tel.: 11 3845-0672 Fax: 11 3845-0238

Rio de Janeiro
Av. Marechal Câmara, 271 SI 1204
Centro CEP 20020-080
Tel/Fax.: 21 2210 2756

Ônibus Volvo no aeroporto



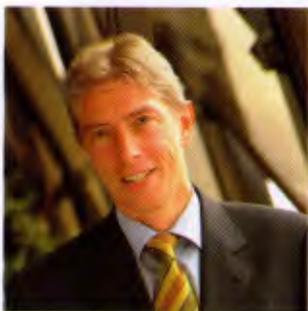
A Vocal, concessionária Volvo na América Latina, vendeu 16 ônibus para a Muriaé Serviços Aeroportuários, empresa do grupo RJ e prestadora de serviços da Infraero no Aeroporto Internacional de Guarulhos (SP).

Segundo Celso de Lucca, gerente comercial de ônibus da Vocal, os veículos, modelo B7R com piso baixo (foto), serão utilizados para o transporte de passageiros nos pátios de manobras do aeroporto internacional, das alas de embarque e desembarque

até as aeronaves em Guarulhos.

O modelo BR7 é equipado com motor de 260 cv de potência, câmbio automático, limitador de velocidade e sistema de controle de abertura e fechamento das portas. A suspensão é totalmente a ar, com sistema de ajoelamento e inclinação que diminuem sensivelmente a altura do primeiro degrau em relação ao piso e facilita o embarque e desembarque dos passageiros. As carrocerias são da Neobus, de Caxias do Sul (RS).

Novo presidente da DaimlerChrysler



Gero Herrmann (foto) assumiu a presidência da DaimlerChrysler do Brasil em agosto, em substituição a Ben van Schaik, que co-

mandou a empresa durante oito anos e vai se aposentar. Herrmann ocupou nos últimos dois anos a vice-presidência de vendas da montadora e atua no grupo há 16 anos, dos quais dois no Brasil. Antes deste cargo, ele foi diretor de programação e planejamento de vendas de automóveis Mercedes-Benz para os mercados internacionais na Alemanha.

Viale em versão portuguesa

Desde maio último, a fábrica da Marcopolo em Coimbra, Portugal, está produzindo uma nova versão do modelo de ônibus urbano Viale (foto), que está sendo comercializado inicialmente só naquele país. Já foram vendidas 38 unidades para a Empresa de transportes Públicos Urbanos de Lisboa (Carris), que serão montadas em chassis MAN 18.310

Viale complementa a linha de produtos que a empresa já produz na Europa – Andare, Viaggio, Allegro e Senior – e representa o ingresso no segmento de aplicação urbana, onde a encarroçadora até então não atuava. Iniciar a produção do Viale português exigiu a construção de uma nova linha de ferramentais e a importação de alguns equipamentos do



NL, e dois veículos para a transportadora Valpi, da cidade de Penafiel. Paulo Julio, diretor da Marcopolo Portugal, diz que o novo

Brasil. O modelo europeu tem design moderno e capacidade para 37 passageiros sentados e cerca de 50 passageiros em pé.

Gerenciamento Tipler: nova versão

A Tipler está lançando uma versão atualizada do seu software de gerenciamento de pneus, STGP, para tornar o trabalho de controle mais completo e ágil. Entre as novidades apresentadas no novo programa estão o controle de usuários por senha e níveis de acesso, a visualização dos relatórios diretamente na tela, índice de recapabi-

lidade com base em quilometragem, vida e profundidade de sulco. Além disso, mostra a situação da frota através da análise do conjunto de pneus, identificação de pares de pneus que apresentem disparidades de marca, pneus retirados com quilometragem abaixo da média e cálculo de tempo de uso por pneu.

Ônibus 4x4 da Comil para o Brasil



Produzido desde 2000 para o mercado internacional, o modelo de ônibus 4x4 Versátil da Comil (foto) está sendo fabricado agora para ser comercializado no Brasil. A en-

carroçadora já entregou duas unidades à empresa de turismo Ernanitur, com sede em Fortaleza (CE). A transportadora utilizará os veículos para fazer o trajeto entre a capital ce-

rense, e a praia de Jericoacoara, passando por Jijoca. Entre estas duas últimas cidades existem cerca de 20 km de percurso sobre dunas e córregos – uma verdadeira aventura off road. Os primeiros cinco ônibus 4x4 fabricados pela Comil tinham chassi Mercedes-Benz 1718 A e se destinavam ao exército do Chile. Posteriormente, a empresa produziu mais nove unidades, todas para o mercado chileno. A nova versão que atenderá ao mercado nacional tem chassi MB 1720 A e carroceria com capacidade para acomodar 30 passageiros.

Produtos Delphi para diesel

A Delphi Automotive Systems do Brasil acaba de lançar no mercado de reposição 24 produtos da linha diesel. São 13 novos modelos de turbos, 4 bicos injetores, 3 elementos de bomba e 4 novos modelos de corpo distribuidor. Segundo o gerente comercial, Carlos Bruzzi, a empresa é a única no País a oferecer uma linha completa de componentes de alimentação, como filtros de ar e combustível, turbo-compressor, bombas alimentadora e injetora em diesel.

ANUNCIE AQUI.

O retorno está mais próximo do que você imagina.

LIGUE JÁ!

(11) 5096-8104

Vidros para Autos, Ônibus e Caminhões

Distribuidora para todo o Brasil

Tradição de 15 anos de mercado, sempre buscando atendê-lo da melhor maneira possível. A distribuidora da mais completa linha de vidros automotivos



Distribuidor

Das mais qualificadas **marcas como:** Fanavid, Pilkington, Sekurit Saint-Gobain, Thermoglass, Vitrotec, Qualidrex, Essex e Vidroforte

BIGG'S
Vidros p/ Autos/Ônibus/Caminhões

Bigg's Vidros e Peças para Veículos Ltda.
Rua Claudino Pinto, 157/171- Brás
Cep 03040-040 São Paulo, SP
Fone: (11) 3347-5500 Fax: (11) 3347-5509

SOLUÇÕES QUE ALIVIAM SEU DIA A DIA SEM APERTAR VOCÊ NO FIM DO MÊS

Há mais de dez anos, a **Autumn Tecnologia da Informação** traz para o setor de transporte coletivo urbano o que há de mais moderno em soluções corporativas:

- Manutenção de frota
- Controle de estoque
- Escala de horários
- Mapa de controle operacional
- Tesouraria/arrecadação
- Financeiro/contas
- Controle de pneus
- Abastecimento
- Compras
- Controle de ponto
- Recursos humanos
- Controle de portaria

Autumn Tecnologia da Informação

Rua Erê, 23 – conjunto 903/904 – Prado
CEP 30410-450 – Belo Horizonte, MG – Tel.: (31) 3335-4107
info@autumn.com.br – www.autumn.com.br

MINCARONE & RUIZ

Tudo para o transporte refrigerado

AR CONDICIONADO

COMPLETO ESTOQUE DE PEÇAS DE AR CONDICIONADO ;
CALEFAÇÃO, VENTILAÇÃO, CORTINAS DE AR, DEFROSTER;
VENDA, INSTALAÇÃO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA;
TODA LINHA DE COMPRESSORES NOVOS E REFORMADOS;

VENDA E ORIENTAÇÃO DE USO DE **"BACTERICIDA"**, LIMPEZA E HIGIENIZAÇÃO DO SISTEMA DE AR CONDICIONADO
CONFORME PORTARIA nº 3.523/GM DO MIN. DA SAÚDE

"19 anos de experiência" Consulte nosso site : www.mincarone.com.br
Rua Dona Alzira, 882 -CEP 91110-010 -Porto Alegre -RS -Brasil
Fonefax (51) 33401824 - e-mail: mincarone@mincarone.com.br

Identidade da cor para operações

As cores são ao mesmo tempo a identidade do design e do serviço de duas empresas do grupo Jacob Barata, a Viação Normandy e a União Transporte Interestadual de Luxo (Util). Cada aplicação leva uma cor – o serviço Convencional é azul, o Executivo é turquesa, o Leito é identificado pelo verde-limão.

Além dessas três cores, o arquiteto Carlos Ferro utilizou o rosa e o lilás. A inovação, segundo Ferro, tem por objetivo dar personalidade ao design das empresas, pois, segundo ele, “hoje, com a grande quantidade de informações que é oferecida, a identidade visual de uma empresa dura menos”.

A Viação Normandy, pertencente ao empresário Jacob Barata – que tem

entre seus negócios o grupo Guanabara, revenda da marca Mercedes-Benz – comprou seis chassis Scania, cinco do modelo K94, 4x2, e um K124, 6x2. É a primeira vez que a marca Scania entra na Normandy, com frota de 127 ônibus que atendem as regiões do sul fluminense, baixada santista e litoral sul de São Paulo. Os ônibus Scania atuam na linha Rio de Janeiro-Valença, com 240 km de distância.

A venda começou a nascer no final de 2002 quando a Scania disponibilizou para a Normandy pelo período de um ano um chassis K124 6x2. Um ano depois, na passagem pelo Rio de Janeiro do Projeto K94 – que consistiu num périplo por 22 estados visitados por três chassis Scania



K94 encarroçados pela Caio, Comil e Marcopolo – o negócio com a Normandy foi fechado. A idade média da frota da Normandy é de três anos.

A mineira Util opera 137 veículos – 60% com chassis Scania e 40% Volvo, encarroçados totalmente pela Marcopolo. As duas empresas rodam em torno de 28 milhões de km por ano.

O grupo Jacob Barata é um dos maiores do País.

Opera ônibus urbanos, intermunicipais e rodoviários em boa parte do Brasil. Seu quartel-general é o Rio de Janeiro, onde concentra grande parte dos negócios, que se espalham de São Paulo ao Ceará.

Com uma estrutura bastante profissional, o grupo tem uma administração descentralizada e confiada a executivos que aliam a capacidade de gestão à confiança dos controladores.

Idoso: gratuidade causa polêmica

Cercado naturalmente de muita polêmica, medidas judiciais, ameaças de multas e outras quizilas, entrou em vigor o decreto do Presidente da República que torna obrigatório o transporte gratuito do idoso (com idade igual ou superior a 60 anos). O chamado bilhete de viagem do idoso é um documento fornecido pela empresa prestadora do serviço de transporte. E nesse ponto estava uma das questões – as empresas entendem que

esse papel, o de identificar, validar a condição do idoso não é seu, mas do governo.

A gratuidade é concedida, segundo o decreto, ao “idoso com renda igual ou inferior a dois salários mínimos”. Para eles serão “reservadas duas vagas gratuitas em cada veículo, trem ou embarcação do serviço convencional de transporte interestadual de passageiros”. O direito cobre o “serviço convencional de passageiros, prestado com veículo de caracte-

terísticas básicas, com ou sem sanitários, em linhas regulares; os serviços de transporte ferroviário interestadual de passageiros, em linhas regulares; e os serviços de transporte aquaviário interestadual, abertos ao público, realizados nos rios, lagos, lagoas e baías, que operam linhas regulares, inclusive travessias”. Ainda segundo o decreto, de julho de 2004, o beneficiário deverá ir aos “pontos de venda da transportadora, com antecedên-

cia de, pelo menos, três horas em relação ao horário de partida do ponto inicial do serviço de transporte, podendo incluir no referido bilhete a viagem de retorno...”

Além das vagas previstas, o idoso com renda igual ou inferior a dois salários mínimos terá direito ao desconto mínimo de 50% do valor da passagem para os demais assentos do veículo. O desconto estará disponível até três horas antes do início da viagem.

China terá ônibus MB com célula de combustível

A DaimlerChrysler firmou acordo com o Ministério da Ciência e Tecnologia chinês para colocar em circulação naquele país, a partir de 2005, três unidades do modelo Mercedes-Benz Citaro com célula de combustível, movidas a hidrogênio. Esses veículos fazem parte de uma frota de 30 ônibus com o mesmo sistema de combustível que a montadora mantém em operação em dez cidades europeias, para poder ganhar experiência nas situações reais diárias. "Contar com ônibus com célula de combustível, movidos a hidro-



gênio, circulando nas ruas de Pequim, é um passo pequeno, porém simbólico na redução da poluição nesta fascinante metrópole internacional", comenta o executivo responsável pela pes-

quisa da DaimlerChrysler, Thomas Weber. A montadora é pioneira no desenvolvimento da célula de combustível e, desde o início dos anos 1990, já produziu 20 veículos e protótipos de pesquisa.

Volks vende para Argentina

A Volkswagen do Brasil venceu uma concorrência pública para o fornecimento de ônibus na Argentina e está exportando para aquele país 146 veículos – 126 unidades do modelo VW 17.210 OD e 20 chassis de microônibus VW 9.150 OD, que serão utilizados por empresas públicas locais. Todos os chassis terão carrocerias Marcopolo: os ônibus de 17 toneladas receberão o modelo Citmax, para 26 passageiros sentados, e os microônibus usarão o Senior, que transporta 19 pessoas sentadas.

Controlador Eletrônico de Fluxo de Passageiros

Consultoria Integrada

- O equipamento é composto por uma armação modular instalado na porta de acesso do veículo;
- Não interfere na entrada e saída dos passageiros;
- Sensores eletrônicos instalados registram o número de passageiros que sobem e/ou descem do veículo;
- Distingue passageiros adultos e crianças;
- Apresenta totais e horário das viagens;
- Paga-se sozinho com o fim da evasão de receita;



*Foto ilustrativa de um dos modelos

Para cada veículo existe um modelo diferente, que pode variar conforme as características do carro.



DIGICOUNTER

Vendas: (0xx51) 3338-3988
Rua Original, 55 - Porto Alegre/ RS
- <http://www.digicounter.com.br>

ESCOVÃO (FERRAMENTA DE LIMPEZA)

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

380.2

51.6351555

ODIM
Desde 1933

São Sebastião do Caú/RS-BRASIL
e-mail: oderichv@terra.com.br site: www.odim.com.br

Real Paulista

Peças e Vidros para Carrocerias de Ônibus urbanos e Rodoviários
DIVERSAS MARCAS

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

Tel (11) 6967 4985
Fax (11) 6967 5192
email: realpaulista@uol.com.br

Big Brother para manobras

O sistema de câmeras que controla as manobras de ônibus e microônibus já está sendo comercializado pela Lang Mekra do Brasil. De acordo com a empresa, por enquanto o produto é apenas importado. Junto com os espelhos retrovisores, o equipamento permite que o campo de visão ao redor dos veículos seja aumentado, reduzindo significativamente os tradicionais pontos cegos.

As microcâmeras são encapsuladas em vidro curvo, à prova de arranhões e de oxidação. Podem ser fixadas interna-

mente, para controle da carga – como carga viva, por exemplo – ou externamente. Ao aumentar a visibilidade do veículo, é possível reduzir o tempo da manobra de estacionamento e eliminar a necessidade de auxílio de terceiros.

O sistema Mekra pode trabalhar com até quatro câmeras, que enviam imagens para o monitor de cristal líquido instalado no painel do veículo. As imagens podem ser selecionadas ou programadas para serem exibidas em seqüência.

Monitoramento Sascar em ônibus

A Sascar, empresa do grupo paranaense Negresco, colocou em teste nos ônibus que circulam na região metropolitana do Recife (PE) o Sascar GSM – equipamento de rastreamento, localização e bloqueio de veículos. O aparelho permite monitorar o trajeto dos ônibus, informando à empresa se o mo-

torista percorreu o itinerário definido, se fez paradas nos pontos indicados e se seguiu o horário estabelecido. Também permite agregar vários acessórios para atender às necessidades específicas de cada cliente. Com câmera filmadora ou fotográfica acoplada, o dispositivo pode, por exemplo, prevenir assaltos.

Estradas brasileiras pioram 49,6% em um ano



Piora o estado de conservação das estradas brasileiras. Segundo o Guia Estradas 2005, publicação do Guia 4 Rodas, que já está à venda nas bancas, no total são 11.551 km de trechos de asfalto precário nas rodovias do País – 3.832 km a mais do que o número indicado na edição anterior.

De acordo com a publicação, a Bahia lidera a lista de estados brasileiros com a pior malha viária, com 2.772 km de asfalto esburacado. Na seqüência vêm Minas Gerais (1.809 km), Goiás (920 km), Maranhão (741 km) e o Cea-

rá (709 km). As estradas de Roraima, Amapá, Distrito Federal e Rio de Janeiro não apresentaram trechos em más condições de conservação. Para avaliar as condições das estradas brasileiras, a equipe do Guia 4 Rodas percorreu mais de 250 mil km pelo Brasil.

O Guia Estradas 2005 destaca 8.279 cidades e traz maior cobertura sobre a região do Mercosul, com a inclusão das principais estradas do Chile e detalhes das rodovias argentinas, uruguaias e paraguaias. O quadro de distâncias, agora ampliado, traz ao todo 4 mil distâncias calculadas. A publicação traz os valores de pedágios, atualizados até julho de 2004, e a localização dos radares fixos de velocidade nas rodovias Anhangüera, Bandeirantes, Anchieta, Imigrantes, Raposo Tavares, Castelo Branco, Adhemar de Barros e Washington Luís.

Correção

Diferentemente do que foi divulgado na edição do Anuário do Ônibus 2004 os dados técnicos dos modelos Vicino XL e Fratello XL fabricados pela Ciferal são os seguintes:

MODELO	APLICAÇÕES	ESTRUTURA	ENTRE-EIXOS (mm)	COMPR. (mm)	LARG. (mm)	ALT. INT. (mm)	ALT. TOTAL (mm)	PASS. SENTADOS	CHASSIS QUE PODEM SER ENCARROÇADOS
Vicino XL	Executivo	Aço	3.700	6.990	2.130	1.900	2.870	15 a 43	Mercedes-Benz
	Turismo		4.250	7.405					
	Urbano		4.250	7.905					
Fratello XL	Executivo	Aço	3.300	7.005	2.130	1.900	2.870	15 a 47	Volkswagen
	Turismo		3.900	7.905					
	Urbano		4.300	8.305					

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	MICROÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR AGRALE MA 8.5 T/CAIO 10.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	979,17	0,0979	10,1
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	939,00	0,0939	9,6
SALÁRIO DO MOTORISTA	1584,20	0,1584	16,3
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIGATÓRIO	242,37	0,0242	2,5
SEGURO FACULTATIVO	313,00	0,0313	3,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	463,66	0,0464	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	4521,40	0,4521	46,4
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2990,00	0,2990	30,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	433,13	0,0433	4,4
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1226,96	0,1227	12,6
LUBRIFICANTE DO MOTOR	71,76	0,0072	0,7
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	3,71	0,0004	0,0
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	5,0
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	5215,56	0,5216	53,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	9736,95	0,9737	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR VOLKSWAGEN 17210-OD/Marcopolo Paradiso 1200 10.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2042,28	0,2042	13,4
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1890,31	0,1890	12,4
SALÁRIO DO MOTORISTA	1584,20	0,1584	10,4
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	456,12	0,0456	3,0
SEGURO FACULTATIVO	506,90	0,0507	3,3
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	728,43	0,0728	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7208,24	0,7208	47,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	5339,29	0,5339	34,9
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	436,15	0,0436	2,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1672,77	0,1673	10,9
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,92	0,0128	0,8
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	22,61	0,0023	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	3,2
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	8088,74	0,8089	52,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	15296,98	1,5297	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS ROD. DOUBLE DECKER C/AR SCANIA K124 6X2/Marcopolo Paradiso 1800 15.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2674,38	0,1783	11,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2925,31	0,1950	12,3
SALÁRIO DO MOTORISTA	1584,20	0,1056	6,7
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	666,20	0,0444	2,8
SEGURO FACULTATIVO	822,25	0,0548	3,5
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	1133,95	0,0756	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	9806,29	0,6538	41,2
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	8970,00	0,5980	37,7
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	1399,33	0,0933	5,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	2561,63	0,1708	10,8
LUBRIFICANTE DO MOTOR	327,60	0,0218	1,4
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	13,15	0,0009	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	735,00	0,0490	3,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	14006,70	0,9338	58,8
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	23812,99	1,5875	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS RODOVIÁRIO C/AR MERCEDES-BENZ OH 1628/Marcopolo - Viaggio 10.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	2209,93	0,2210	15,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	2130,52	0,2131	14,7
SALÁRIO DO MOTORISTA	1584,20	0,1584	10,9
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	504,53	0,0505	3,5
SEGURO FACULTATIVO	470,83	0,0471	3,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	691,75	0,0692	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7591,77	0,7592	52,3
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	4397,06	0,4397	30,3
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	436,15	0,0436	3,0
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	1469,00	0,1469	10,1
LUBRIFICANTE DO MOTOR	127,14	0,0127	0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	15,73	0,0016	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	490,00	0,0490	3,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	6935,08	0,6935	47,7
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	14526,85	1,4527	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS URBANO VOLVO - B10M/Marcopolo - Torino 5.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1880,31	0,3761	14,3
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1815,25	0,3631	13,8
SALÁRIO DO MOT. e COBRADOR	3175,52	0,6351	24,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	475,37	0,0951	3,6
SEGURO FACULTATIVO	265,00	0,0530	2,0
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	628,33	0,1257	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	8239,78	1,6480	62,4
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	3250,00	0,6500	24,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	514,50	0,1029	3,9
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	821,50	0,1643	6,2
LUBRIFICANTE DO MOTOR	115,05	0,0230	0,9
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	9,07	0,0018	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	245,00	0,0490	1,9
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4955,12	0,9910	37,6
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	13194,89	2,6390	100,0

VEÍCULO MARCA/MODELO/CARROCERIA QUILÔMETROS RODADOS/MÊS	ÔNIBUS URBANO MERCEDES-BENZ OF 1721/Busscar - Conmetro I 5.000		
	VALOR		PARTIC. %
	R\$	R\$/KM	
CÁLCULO DOS CUSTOS FIXOS			
DEPRECIÇÃO OPERACIONAL	1309,58	0,2619	11,2
REMUNERAÇÃO DO CAPITAL	1376,90	0,2754	11,8
SALÁRIO DO MOT. E COBRADOR	3175,52	0,6351	27,1
LICENCIAMENTO E SEGURO OBRIG.	360,37	0,0721	3,1
SEGURO FACULTATIVO	375,67	0,0751	3,2
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	557,37	0,1115	4,8
SUBTOTAL CUSTOS FIXOS	7155,41	1,4311	61,1
CÁLCULO DOS CUSTOS VARIÁVEIS			
COMBUSTÍVEL	2875,00	0,5750	24,6
PNEUS, CÂMARAS E RECAPAGENS	378,00	0,0756	3,2
MANUTENÇÃO (PEÇAS E MÃO-DE-OBRA)	980,00	0,1960	8,4
LUBRIFICANTE DO MOTOR	63,57	0,0127	0,5
LUBRIFICANTE DA TRANSMISSÃO	7,86	0,0016	0,1
LAVAGEM E LUBRIFICAÇÃO	245,00	0,0490	2,1
SUBTOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	4549,43	0,9099	38,9
CUSTO TOTAL (Mensal e por km rod.)	11704,84	2,3410	100,0

De ônibus pelas geleiras canadenses

O Terra Bus da operadora de turismo Brewster, projetado e fabricado pela Foremost, leva visitantes para admirar as geleiras e paisagens de parques nacionais do oeste do Canadá

O ônibus de três eixos, com tração nas seis rodas, para 56 passageiros e aplicações fora-de-estrada, circula pela geleira Athabasca no meio de paisagens deslumbrantes do Parque Nacional Jasper do Canadá. Seu visual incommon, semelhante aos veículos lunares, é criado principalmente pela grande distância entre o



Terra Bus projetado especialmente para trafegar nas geleiras

piso da carroceria e o solo, em decorrência das dimensões dos pneus. Além de levar turistas para passear em parques nacionais, o veículo é usado para transportar pessoal científico na Antártida. O veículo especial foi desenvolvido pela fabricante canadense de equipamentos pesados de construção e de mineração Foremost Industries, sediada em Calgary, província canadense de Alberta.

O Terra Bus, como é denominado, embora projetado para aplicações especiais, serve também para uso urbano. É equipado com pneus Goodyear Terra enormes, de baixa pressão para aumentar a aderência em superfícies lisas, como a do gelo. Quando o veículo é equipado para o setor turístico, suas janelas laterais extralargas proporcionam visibilidade de 360 graus e o teto de vidro

amplia a visão da extraordinária paisagem natural canadense.

O Terra Bus tem 3,96 m de altura, 14,89 de comprimento e 3,61 m de largura. Seu peso bruto total é de 29.940 kg. É movido por motor Detroit Diesel series 50, de 250 cv. A transmissão é Clark 34600 Series Power Shift e os freios são a tambor hidráulicos. O veículo atinge velocidade máxima de 40 km por hora e tem raio de giro de 21,9 m.

Atualmente a operadora turística Brewster, fundada em 1892 e sediada na cidade de Banff, utiliza ônibus Terra Bus para suas excursões pelas reservas naturais nas Montanhas Rochosas Canadenses. Os veículos que fazem os passeios pelas geleiras levam o nome de Ice Explorer e circulam sem grande esforço – “ágeis como uma cabra montês” –, com segurança sobre o gelo e a

neve. Recentemente, o Terra Bus foi o veículo usado pela equipe da Rede Globo que fez as filmagens das geleiras no Jasper National Park para o programa dominical Fantástico.

Por mais de um século a Brewster leva visitantes às maravilhas do Oeste Canadense. A empresa, a maior operadora de excursões turísticas e de fretamento da

região, mantém um acordo de parceria formal com o Canadian Park Service, a autoridade responsável pelos parques nacionais do Canadá, para oferecer serviços de guia e prestação de informações interpretativas das reservas naturais.

Os motoristas-guias da Brewster estudaram história natural e humana do Oeste Canadense e têm uma ligação pessoal com a natureza. Como alpinistas, esquiadores e naturalistas – ou fotógrafos da vida selvagem – eles obtiveram uma profunda compreensão do oeste.

A empresa atende anualmente mais de um milhão de turistas, incluindo de outras operadoras, possui hotéis próprios e agências de turismo. Sua frota é composta por 80 ônibus rodoviários de luxo e 450 funcionários trabalham nas oito divisões da empresa.



Produtos, serviços, qualidade, confiança.
Na Shell você encontra tudo isso junto.



A Shell desenvolveu para sua frota uma completa e moderna linha de produtos e serviços para que você se preocupe apenas em obter mais e melhores resultados com os seus negócios. Além disso, utilizando a sua experiência na área de proteção e conservação ambiental, criou um serviço de consultoria para obtenção de licenciamento operacional de garagens de acordo com as exigências da portaria CONAMA 273. É a Shell cuidando de tudo para você se dedicar mais aos seus negócios.



**PARA CONSTRUÇÃO
E GESTÃO DE REDES
DE TRANSPORTE
INTELIGENTES, NÓS TEMOS
A SOLUÇÃO IDEAL:
CITbus TACOM.**

O CITbus da TACOM é ideal porque oferece ferramentas exclusivas que são essenciais para a construção e gestão de redes de transporte inteligentes, como integração temporal aberta, política tarifária, segurança nas informações e os mais eficazes canais de distribuição de créditos – inclusive com recarga off-line.

Possui soluções completas e inovadoras para as redes de transporte em todas as etapas do processo, como acontece, por exemplo, nos projetos de integração que estão operando em Belo Horizonte e Recife.

Entre em contato com a gente para conhecer todos os benefícios do CITbus.

Tel. (31) 3362 1010 . www.tacom.com.br

